**ΑΝΩΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ**

**ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ**

**ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**

**ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ**

# ΣΥΓΧΡΟΝΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΜΕ ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΟ FACTORING

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ**: ΑΝ. ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ Θ.Β.ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ

**ΦΟΙΤΗΤΕΣ:** ΚΟΚΚΑ ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΑΜ:7482

ΚΟΥΤΑΛΙΕΡΗ ΚΛΕΟΝΙΚΗ ΑΜ:7409

*ΗΡΑΚΛΕΙΟ*

*ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ, 2014*

# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ


ΠΡΟΛΟΓΟΣ ..... ΣΕΛ.3
ΕΙΣΑΓΩΓΗ ..... ΣΕΛ.3
INTRODUCTION ..... ΣΕΛ.4
ΜΕΡΟΣ Ι- ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ..... ΣΕΛ.5
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1- LEASING(ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ) ..... ΣΕΛ.6
1.1.ΤΙ ΕΙΝΑΙ LEASING ..... ΣΕΛ.6
1.2.ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ LEASING ΚΑΙ ΟΙ ΑΝΑΓΚΕΣ ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ ..... ΣΕΛ.6
1.3.ΩΦΕΛΕΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΜΙΣΘΩΤΗ- ΕΠΕΝΔΥΤΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ LEASING ..... ΣΕΛ.7
1.4.ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ ..... ΣΕΛ.8
1.5.ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ- ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ LEASING ..... ΣΕΛ.8
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2-VENTURE CAPITAL ..... ΣΕΛ.11
2.1.ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ VENTURE CAPITAL ..... ΣΕΛ.13
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3-FORFAITING ..... ΣΕΛ.15
3.1.ΕΝΝΟΙΑ FORFAITING ..... ΣΕΛ.15
3.2.ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ FORFAITING ..... ΣΕΛ.16
3.3.ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ FORFAITING ..... ΣΕΛ.16
3.4.ΣΥΓΚΡΙΣΗ FORFAITING- FACTORING ..... ΣΕΛ.17
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4- FRANCHISING ..... ΣΕΛ.20
4.1.ΜΟΡΦΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ..... ΣΕΛ.21
4.2.ΑΡΧΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ FRANCHISING ..... ΣΕΛ.22
4.3.ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ..... ΣΕΛ.22
4.4.ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FRANCHISING ΓΙΑ ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟ ..... ΣΕΛ.23
4.5.ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FRANCHISING ΓΙΑ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟ ..... ΣΕΛ.24
4.6.ΓΕΝΙΚΑ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FRANCHISING ..... ΣΕΛ.24
ΜΕΡΟΣ ΙΙ-FACTORING ..... ΣΕΛ.26
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 ..... ΣΕΛ.27
1.1.ΕΙΣΑΓΩΓΗ- ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ FACTORING ..... ΣΕΛ.27
1.2.ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ- ΟΡΙΣΜΟΣ FACTORING ..... ΣΕΛ.27
1.3.ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ..... ΣΕΛ.28
1.4.ΝΟΜΙΚΟ ΚΑΙ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ..... ΣΕΛ.28
1.5.ΚΟΣΤΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ FACTORING ..... ΣΕΛ.29
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2-ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΙΔΩΝ FACTORING ..... ΣΕΛ.30
2.1.ΕΓΧΩΡΙΟ FACTORING ..... ΣΕΛ.30
2.1.1.ΕΓΧΩΡΙΟ FACTORING ΜΕ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ ..... ΣΕΛ.30
2.1.2.ΕΓΧΩΡΙΟ FACTORING ΜΕ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΜΕΡΙΚΗΣ ΑΝΑΓΩΓΗΣ ..... ΣΕΛ.30
2.1.3.ΕΓΧΩΡΙΟ FACTORING ΧΩΡΙΣ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ ..... ΣΕΛ.30
2.1.4.WINDOW DRESSING ..... ΣΕΛ.31
2.1.5.ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΩΝ ..... ΣΕΛ.31
2.1.6.ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΟ FACTORING ..... ΣΕΛ.32
2.1.7.ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟ FACTORING ..... ΣΕΛ.32
2.1.8. FACTORING ΜΟΝΟ ΓΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ..... ΣΕΛ.32
2.1.9.ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ FACTORING ..... ΣΕΛ.32
2.2.ΔΙΕΘΝΕΣ FACTORING ..... ΣΕΛ.33
2.2.1.ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING ΜΕ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ ..... ΣΕΛ.33
2.2.2.ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING ΧΩΡΙΣ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ ..... ΣΕΛ.33
2.2.3.ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING ΜΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ..... ΣΕΛ.33
2.2.4.ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING ΜΟΝΟ ΓΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ..... ΣΕΛ.34
2.2.5.Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΔΙΕΘΝΟΥΣ FACTORING ..... ΣΕΛ.34
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3- FACTORS CHAIN INTERNATIONAL ..... ΣΕΛ.35
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4-ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΓΧΩΡΙΟΥ FACTORING ..... ΣΕΛ.37
4.1.ΗΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΓΧΩΡΙΟΥ FACTORING ..... ΣΕΛ.37
4.2.ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ ..... ΣΕΛ.37
4.3.ΤΟ ΕΙΔΟΣ ΚΑΙ Η ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ..... ΣΕΛ.38
4.4.ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΚΑΙ ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ..... ΣΕΛ.39
4.5.ΠΟΙΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΑΦΟΡΑ ΤΟ FACTORING ..... ΣΕΛ.40

4.6.ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΧΡΗΣΗΣ ΤΟΥ FACTORING ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ..... ΣΕΛ.41
4.7.ΟΙ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ..... ΣΕΛ.41
4.8.ΟΙ ΟΦΕΙΛΕΤΕΣ ..... ΣΕΛ.42
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5- ΤΟ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ..... ΣΕΛ.43
5.1.ΤΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ..... ΣΕΛ.43
5.2.ΠΟΣΑ ΠΟΥ ΔΙΑΚΙΝΗΘΗΚΑΝ ΜΕΣΩ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ..... ΣΕΛ.44
5.3.ΤΑ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ..... ΣΕΛ.44
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6- ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING ..... ΣΕΛ.46
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ..... ΣΕΛ.47
ΜΕΡΟΣ ΙΙΙ ..... ΣΕΛ.49
ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ..... ΣΕΛ.50
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ..... ΣΕΛ.55
ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ..... ΣΕΛ.56

## ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Στην παρούσα εργασία γίνεται η περιγραφή και ανάλυση σύγχρονων μεθόδων χρηματοδότησης. Έναυσμα μας για την επιλογή του συγκεκριμένου θέματος ήταν η ενασχόληση μας με το αντικείμενο κατά τη διάρκεια της πρακτικής μας άσκησης σε Τράπεζα στον τομέα του factoring. Η φοιτήτρια Κόκκα Αγγελική ασχολήθηκε με την ανάπτυξη και συνοπτική παρουσίαση των ειδών Leasing, Forfaiting, Venture Capital και Franchising. Η φοιτήτρια Κουταλιέρη Κλεονίκη ασχολήθηκε με την παρουσίαση και εκτεταμένη ανάλυση του Factoring ως σύγχρονο εργαλείο χρηματοδότησης διεθνώς και πιο συγκεκριμένα στην εγχώρια αγορά.

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σκοπός αυτής της εργασίας είναι η παρουσίαση των σύγχρονών μεθόδων χρηματοδότησης και η χρησιμότητά τους στην εγχώρια και διεθνή αγορά ώστε μια επιχείρηση να μπορεί να αποκτήσει άμεση ρευστότητα με ευνοϊκούς όρους και χαμηλό πιστωτικό κίνδυνο. Συμπεριλαμβάνεται επίσης, βίντεο όπου περιγράφεται η διαδικασία της επιλογής του factoring ως μεθόδου χρηματοδότησης, πηγή του οποίου είναι η CTI(Computer technology institute).Η εργασία χωρίζεται σε τρία μέρη, στο πρώτο μέρος αναφέρεται η έννοια του Leasing, τα είδη του, τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του, η έννοια του Venture Capital, η περιγραφή της μεθόδου αυτής και τα πλεονεκτήματα της, καθώς και ο θεσμός του Forfaiting και η σύγκριση του με το Factoring. Τέλος το Franchising, οι μορφές του και τα πλεονεκτήματα του. Στο δεύτερο μέρος γίνεται ανάλυση της μεθόδου πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων(Factoring). Συγκεκριμένα αναφερόμαστε στον ορισμό της έννοιας Factoring, στην ιστορική του εξέλιξη, το νομικό και θεσμικό πλαίσιο, το κόστος του, τα είδη της πρακτορείας απαιτήσεων, τη διαδικασία χρηματοδότησης, το Factoring στην Ελλάδα και τέλος τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα από την χρήση της πρακτόρευσης απαιτήσεων. Στο τρίτο μέρος παρατίθενται αριθμητικά και λογιστικά παραδείγματα. Σε αυτή την εργασία επιχειρούμε να προσδιορίσουμε τις βασικές πτυχές των σύγχρονων μεθόδων χρηματοδότησης, δίνοντας έμφαση στην θεωρητική και εμπειρική προσέγγιση των οικονομικών και λοιπών λειτουργικών όψεων και μερών της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων( factoring).

## INTRODUCTION

This project has as its aim the presentation of modern methods of funding and their utility in the local and international market so that a business can gain immediate cash flow on favourable terms and low credit risk. We also include videos describing the process of selection of factoring as a way of funding, whose source is the CTI (Computer technology institute). The project is divided into three parts, the first part refers to the concept of Leasing, types of Leasing, advantages and disadvantages, the concept of Venture Capital, the description of this method and its advantages, Forfaiting and its comparison with Factoring and finally , Franchising, its forms and strengths. The second part is the analysis of the Factoring. Specifically we refer to the definition of Factoring, its historical development, the legal and institutional framework, the cost , the kinds of Factoring, their requirements, the procedure for funding, Factoring in Greece as well as the advantages and disadvantages of the use of Factoring receivables. In the third part, they are listed numerical and accounting examples. Moreover, in this project we attempt to identify the key aspects of modern funding methods, with emphasis on theoretical and empirical approach of financial and other operational aspects of the Factoring .

# ΜΕΡΟΣ Ι - ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

# LEASING (ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ)

## 1.1.ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ LEASING

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) είναι μια σύγχρονη μέθοδος μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων, δηλαδή εξοπλισμού και ακινήτων για επαγγελματική χρήση.

Κάθε επιχείρηση βιομηχανική, βιοτεχνική, εμπορική, κατασκευαστική, τουριστική, γεωργική, μεταφορών, υπηρεσιών κ.λπ., ανεξάρτητα από νομική μορφή και μέγεθος, καθώς και κάθε επαγγελματίας μπορεί να χρησιμοποιήσει αυτή τη μορφή χρηματοδότησης.

Η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας επιλέγει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που θεωρεί κατάλληλο για τις ανάγκες του, η εταιρία leasing αγοράζει τον εξοπλισμό αυτό από τον προμηθευτή ή το ακίνητο από τον ιδιοκτήτη του και στη συνέχεια ενοικιάζει τον μεν εξοπλισμό για περίοδο τουλάχιστον τριών χρόνων, το δε ακίνητο τουλάχιστον για δέκα χρόνια. Στο τέλος της μισθωτικής περιόδου, ο μισθωτής μπορεί είτε να εξαγοράσει το πάγιο (εξοπλισμός - ακίνητο), συνήθως έναντι συμβολικού τιμήματος, είτε να ανανεώσει τη σύμβαση για ορισμένο χρόνο.

## 1.2.ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ LEASING-ΑΝΑΓΚΕΣ ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ

Ι. Απλή χρηματοδοτική μίσθωση (direct leasing)

Είναι μια σύγχρονη υπηρεσία που προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και τους ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν:

Κινητό εξοπλισμό

Καινούργιο ή μεταχειρισμένο εξοπλισμό από την Ελλάδα ή το εξωτερικό, όπως: μηχανήματα κάθε είδους, οχήματα επιβατικά και φορτηγά, έπιπλα, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, τηλεφωνικά κέντρα και δίκτυα, κλιματιστικά, εξοπλισμό ιατρείων, ξενοδοχείων και εστιατορίων, αγροτικά και οδοποιητικά μηχανήματα κ.λπ.

Επαγγελματική στέγη

Γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες και άλλα ακίνητα για επαγγελματική χρήση.

Η επαγγελματική στέγη μπορεί να αποτελείται από αυτοτελή ακίνητα, αλλά και οριζόντιες ή κάθετες ιδιοκτησίες.

Ετσι οι επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες αποκτούν τα μέσα για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και συγχρόνως εκμεταλλεύονται όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, χωρίς να δεσμεύουν πλέον σημαντικά ίδια κεφάλαια.

II. Πώληση και επαναμίσθωση παγίων στοιχείων (sale & lease back)

Η επιχείρηση που επιθυμεί να βελτιώσει τη ρευστότητά της με τη μετατροπή σε κεφάλαιο κίνησης των κεφαλαίων της που έχουν επενδυθεί σε εξοπλισμό και επιχειρηματικά ακίνητα, μπορεί να πωλήσει τα πάγια αυτά στοιχεία στην εταιρία leasing και στη συνέχεια να τα μισθώσει, κάνοντας χρήση του θεσμού του leasing.

Με τη λύση αυτή δίνεται ακόμη η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων.

Οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν επιτρέπεται να πωλήσουν στην εταιρία leasing τα επαγγελματικά τους ακίνητα και στη συνέχεια να τα μισθώσουν. Επιτρέπεται όμως να πωλήσουν τον εξοπλισμό τους.

III. Συνεργασία εταιρίας leasing, προμηθευτή και μισθωτή (vendor leasing)

Η συνεργασία μεταξύ της εταιρίας leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού, με διάφορα σχήματα, συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και των δύο μερών. Ο προμηθευτής πωλεί στην εταιρία leasing, σε τιμή τοις μετρητοίς, τον εξοπλισμό που επιθυμεί ο επενδυτής, ο οποίος στη συνέχεια τον αποκτά κάνοντας χρήση του θεσμού του leasing.

## 1.3.ΩΦΕΛΕΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΜΙΣΘΩΤΗ-ΕΠΕΝΔΥΤΗ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ LEASING

Η χρήση του leasing παρέχει στον επενδυτή μια σειρά σημαντικών πλεονεκτημάτων, από τα οποία κυριότερα είναι τα εξής:

- Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογητέο εισόδημα.

- Η επιχείρηση και ο επαγγελματίας μπορούν να χρησιμοποιήσουν άμεσα τον εξοπλισμό/ακίνητο που έχουν επιλέξει, καθώς η εταιρία leasing καλύπτει μέχρι και το 100% της αξίας της επένδυσης, περιλαμβανομένου του ΦΠΑ στην περίπτωση κινητού εξοπλισμού.

- Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.

- Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί παράγοντες.

- Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούργιο εξοπλισμό μέσω leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.

- Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τιμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.

- Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.

- Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης.

## 1.4.ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ

Οι διαδικασίες συνεργασίας μεταξύ του επενδυτή και της εταιρίας leasing είναι απλές και το κόστος αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης. Η έγκριση μιας σύμβασης leasing εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του μισθωτή και το είδος της επένδυσης, αξιολογείται δε με τραπεζικά κριτήρια.

Η σύμβαση leasing για εξοπλισμό δεν επιβαρύνεται με χαρτόσημο. Η αντίστοιχη σύμβαση για ακίνητο καταρτίζεται με συμβολαιογραφική πράξη.

## 1.5.ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ-ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ LEASING

1) ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Η χρήση του leasing παρέχει στον επενδυτή μια σειρά σημαντικών πλεονεκτημάτων, όπου τα κυριότερα είναι τα εξής13:

1. Το κυριότερο πλεονέκτημα του leasing είναι η εξασφάλιση της χρηματοδότησης του νέου εξοπλισμού / ακινήτου μέχρι και 100%, η άμεση χρησιμοποίηση αυτού του εξοπλισμού / ακινήτου και χωρίς να απαιτείται πάντοτε η ίδια συμμετοχή.

2. Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογικό εισόδημα. Συγκεκριμένα, τα μισθώματα εκπίπτονται εξολοκλήρου από τα έσοδα του μισθωτή, εξασφαλίζοντας έτσι μια αυξημένη φορολογική ωφέλεια σε σύγκριση πχ. με την τοκοχρεολυτική δόση του μακροπρόθεσμου δανεισμού όπου μόνον ο τόκος εκπίπτει.

3. Η διαδικασία υπογραφής μίας σύμβασης leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανεισμού. Συνήθως δεν χρειάζονται προ-σημειώσεις, υποθήκες, ενέχυρο επί άυλων τίτλων κ.λπ, ενώ προβλέπονται μειωμένα συμβολαιογραφικά δικαιώματα και απαλλαγή από διάφορα τέλη και φόρους.

4. Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμηθείας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελτικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.

5. Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί

παράγοντες και έτσι δημιουργούνται σημαντικά πλεονεκτήματα για τον προγραμματισμό της επενδυτικής πολιτικής της επιχείρησης

6. Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούριο εξοπλισμό μέσω leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.

7. Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.

8. Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού που σταδιακά με την πάροδο του χρόνου μειώνεται η αξία του (πχ μηχανολογικός εξοπλισμός), τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.

9. Η χρηματοδοτική μίσθωση προστατεύει τον μισθωτή από την αύξηση του πληθωρισμού, καθώς τα μισθώματα συμφωνούνται στην αρχή της σύμβασης και παραμένουν σταθερά μέχρι την λήξη της και, έτσι δεν επηρεάζονται από μελλοντική ανάπτυξη του πληθωρισμού.

10. Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης.

11. Η μισθώτρια επιχείρηση, μπορεί να εκμεταλλευτεί τα κίνητρα των Αναπτυξιακών Νόμων και των Προγραμμάτων της Ε.Ε.

12. Για τα τραπεζικά συγκροτήματα το leasing αποτελεί μία τεχνική διεύρυνσης της πελατείας τους και πολλαπλών κερδών, αφού, εκτός των άλλων αποκτούν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών του εξοπλισμού και προσφέρουν πελατεία στις ασφαλιστικές εταιρείες.

13. Οι εταιρείες leasing διασφαλίζονται από τον κίνδυνο πτώχευσης του μισθωτή, διότι διατηρούν την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και επιπλέον απολαμβάνουν σοβαρά φορολογικά κίνητρα (αποσβέσεις, σύσταση αφορολογήτου αποθεματικού).

Όσον αφορά τις επιπτώσεις τις οποίες έχει το LEASING στο πλαίσιο μιας Εθνικής Οικονομίας έχουν επίσης παρατηρηθεί τα εξής αποτελέσματα:

1. Αναπτύσσεται ένας σύγχρονος εξειδικευμένος χρηματοδοτικός θεσμός.

2. Παρέχεται σημαντική βοήθεια στην ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

3. Αυξάνεται η παραγωγικότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και βελτιώνεται η ανταγωνιστικότητα τους στο διεθνή επιχειρηματικό στίβο.

2)ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ LEASING

Η χρήση, όμως, του leasing περιέχει και ορισμένα μειονεκτήματα, όπως:

1. Το φαινομενικό κόστος του leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάζει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.

2. Διαφεύγει η ωφέλεια από τη φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιόκτητου εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρις ενός βαθμού από την πλήρη φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων.

3. Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μίας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του leasing.

4. Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανώτερα βία έναντι του εκμισθωτή και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα. Στην περίπτωση αυτή, ο εκμισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.

5. Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού

Όμως τα ισχυρά λογιστικά πλεονεκτήματα που χαρακτηρίζουν το leasing, το καθιστούν μια ιδιαίτερα ελκυστική μορφή χρηματοδότησης. Επιπλέον, η προβλεπόμενη αποκλιμάκωση των επιτοκίων θα επηρεάσει ευνοϊκά και προς όφελος των επενδυτών τη διαμόρφωση των μισθωμάτων.

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να αξιοποιήσουν τα οφέλη που τους παρέχει μια σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, για να πραγματοποιήσουν επενδύσεις.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

## VENTURE CAPITAL - ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ

Η απευθείας επένδυση κεφαλαίων με τη συμμετοχή στο κεφάλαιο εταιριών που δεν έχουν εισαχθεί στο Χρηματιστήριο αποτελεί ένα νέο θεσμό, ο οποίος υλοποιείται μέσω των εταιριών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου (venture capital). Οι εταιρίες αυτές στη χώρα μας μπορούν να έχουν τη μορφή είτε Εταιριών Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ), όπως αυτές προβλέπονται από το Ν. 2367/95, είτε απλών ανωνύμων εταιριών.

Ο θεσμός του επιχειρηματικού κεφαλαίου (venture capital) είναι μια μορφή χρηματοδότησης που πρωτοεμφανίστηκε στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής μετά το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο. Στην Ελλάδα συναντάται για πρώτη φορά στις αρχές της δεκαετίας του 1990.

Ανταποκρίνεται στις ανάγκες δυναμικών εταιριών που αναπτύσσονται με γρήγορους ρυθμούς και χρειάζονται κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξή τους, διατηρώντας όμως υγιή πάντα κεφαλαιακή διάρθρωση. Συναντάται συχνά και στην περίπτωση μεταβίβασης της ιδιοκτησίας της επιχείρησης, είτε σε μετόχους μειοψηφίας είτε σε στελέχη της διοίκησης (management buy-outs), προσφέροντας την απαιτούμενη χρηματοδότηση για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων.

Η χρηματοδότηση μέσω venture capital επιτυγχάνεται είτε μέσω της συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο των εταιριών με αύξηση ή σπανιότερα με εξαγορά τμήματος αυτού είτε με διάφορα άλλα ευέλικτα σχήματα, όπως η έκδοση νέας σειράς προνομιούχων μετοχών ή μετατρέψιμου ομολογιακού δανείου, επιτρέπει δε σχεδόν πάντοτε στον κύριο μέτοχο να διατηρήσει τον έλεγχο της εταιρίας του.

Η κεφαλαιακή ενίσχυση μιας εταιρίας είναι δυνατή τόσο σε αρχικό στάδιο (seed ή start-up capital) όσο και σε μεταγενέστερο (development capital). Είναι εύλογο ότι το όφελος που προσδοκά ο επενδυτής venture capital είναι υψηλό, πράγμα που δικαιολογεί τον αυξημένο κίνδυνο που αναλαμβάνει για την επένδυσή του.

Ο θεσμός του venture capital έχει οδηγήσει σε εντυπωσιακή ανάπτυξη τις περισσότερες επιχειρήσεις που τον αξιοποίησαν. Ο θεσμός αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς παγκοσμίως, ενώ παρατηρείται παράλληλα ότι οι εταιρίες που το χρησιμοποιούν επιτυγχάνουν θεαματικότερα αποτελέσματα από τους ανταγωνιστές τους.

Οι εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου συνήθως ρευστοποιούν τη συμμετοχή τους μετά την είσοδο στο Χρηματιστήριο των επιχειρήσεων στις οποίες επένδυσαν ή ακόμη κατά την πώληση της πλειοψηφίας του μετοχικού κεφαλαίου των εταιριών αυτών.

Η εξάπλωση του θεσμού του venture capital κατεύθυνε περισσότερα κεφάλαια προς καινοτόμες δράσεις και επιχειρήσεις και δημιούργησε νέες μορφές χρηματοδοτήσεων όπως οι ακόλουθες :

1. Συμμετοχική Μορφή Χρηματοδότησης (Joint Venture)

2. Ομαδική Χρηματοδότηση (Syndicate Bank Loans)

3. Χρηματοδοτήσεις – δάνεια για εξαγορές (Leveraged Buyouts – LBOs)

Μεθοδολογία χρηματοδότησης επιχειρήσεων venture capital

Κατά μια πρόσφατη μεθοδολογία η οποία έχει ήδη εφαρμοσθεί με μεγάλη επιτυχία σε εταιρείες παροχής VC στις Η.Π.Α.55 και σε γαλλικές εταιρείες παροχής VC, οι δραστηριότητες των εταιρειών παροχής VC περιγράφονται σε πέντε φάσεις: η προέλευση των επιχειρήσεων για χρηματοδότηση, η προεργασία, η εκτίμηση, η ολοκλήρωση του συμβολαίου και οι μεταεπενδυτικές δραστηριότητες.

1. Η προέλευση των επιχειρήσεων για χρηματοδότηση

Επειδή οι εταιρείες παροχής VC δρουν μέσα σε ένα περιβάλλον όπου οι καλές περιπτώσεις επιχειρήσεων σπανίζουν, η ενδεχόμενη συνεργασία τους με μάνατζερ των υπό χρηματοδότη-ση επιχειρήσεων πραγματοποιείται είτε με δική τους πρωτοβουλία είτε με μεσολάβηση άλλων χρηματοοικονομικών οργανισμών όπως, εμπορικές τράπεζες, πιστωτικά ιδρύματα, σύμβουλοι επιχειρήσεων, επιχειρηματίες οι οποίοι έχουν ήδη συνεργαστεί με εταιρείες παροχής VC.

2. Η προεργασία

Οι εταιρείες παροχής VC έχουν συνήθως να μελετήσουν ένα μεγάλο αριθμό προτάσεων για χρηματοδότηση και μάλιστα με μικρό αριθμό προσωπικού. Οι εταιρείες παροχής VC δέχονται 120 με 1000 προτάσεις για χρηματοδότηση με μέσο όρο περίπου 450 ετήσια. Ο βασικός στόχος των εταιρειών αυτών είναι να χρηματοδοτήσουν τελικά ένα μικρό αριθμό επιχειρήσεων των πιο αποδοτικών. Τα κυριότερα κριτήρια που χρησιμοποιούνται στη φάση αυτή είναι τα ακόλουθα: ο τομέας δραστηριότητας της επιχείρησης, το προϊόν της, το μέγεθός της, η γεωγραφική τοποθεσία της, η πολιτική επενδύσεών της και η ανταγωνιστική θέση της στην αγορά.

3. Η εκτίμηση

Οι εταιρείες παροχής VC αξιολογούν τις επιχειρήσεις με βάση τις πληροφορίες ποιοτικές και ποσοτικές οι οποίες βρίσκονται μέσα στο σχέδιο ανάπτυξης (business plan). Αυτή η αξιολόγηση στηρίζεται επίσης στην υποκειμενική κρίση που διαθέτουν τα στελέχη των εταιρειών παροχής VC.

Στο τέλος της φάσης της εκτίμησης πρέπει να κατασκευαστεί ένα επιχειρησιακό μοντέλο το οποίο θα επιτρέπει την αυτόματη αξιολόγηση κάθε επιχείρησης που ζητά τη χρηματοδότηση της εταιρείας παροχής VC.

Από μελέτες που έχουν παρουσιαστεί μέχρι σήμερα τα βασικά κριτήρια απόφασης είναι τα ακόλουθα: η ομάδα των μάνατζερ της επιχείρησης (επαγγελματική εμπειρία, διοικητική μόρφωση, ποιότητα διοίκησης, ενδιαφέρον των μάνατζερ για την ανάπτυξη της επιχείρησης), η αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση (εξέλιξη της αγοράς, ανταγωνιστική θέση πάνω στην αγορά, ανάγκες της αγοράς,), το

προϊόν της επιχείρησης, η στρατηγική μάρκετινγκ που ακολουθεί, οι χρηματοοικονομικές της επιδόσεις, και το μέγεθος της επένδυσης.

4. Η ολοκλήρωση του συμβολαίου

Κατά τη διάρκεια της φάσης αυτής γίνονται οι διαπραγματεύσεις ανάμεσα στην εταιρεία παροχής VC και των μάνατζερ της υπό χρηματοδότηση επιχείρησης. Οι διαπραγματεύσεις αναφέρονται στο ποσό που θα επενδυθεί, στη μέθοδο χρηματοδότησης, στις ρήτρες ασφαλείας.

5. Οι μετά-επενδυτικές δραστηριότητες

Από τη στιγμή που θα υπογραφεί το συμβόλαιο συνεργασίας μεταξύ των δύο εταίρων, οι εταιρείες παροχής VC αλλάζουν καταστατικό και από απλοί επενδυτές γίνονται ενεργοί συνεργάτες των επιχειρήσεων. Έχοντας αυτό το ρόλο, παρέχουν συμβουλές στους μάνατζερ των επιχειρήσεων σε ότι αφορά την εξέλιξη των αγορών, τις στρατηγικές που πρέπει να εφαρμοστούν ώστε να αποκτηθούν νέα μερίδια αγορών.

Η μεγάλη ανησυχία τους είναι να προστατεύσουν την επένδυση που πραγματοποίησαν και να ετοιμάσουν με ήσυχο τρόπο την έξοδό τους από την επιχείρηση (ρευστοποίηση της συμμετοχής τους). Για το λόγο αυτό, μερικές φορές, οι εταιρείες παροχής VC επεμβαίνουν στη διοίκηση της επιχείρησης και μπορούν ακόμη να προτείνουν ένα νέο διοικητικό συμβούλιο όταν το προηγούμενο διοικητικό συμβούλιο θεωρηθεί αναξιόπιστο και ανεύθυνο.

Η διάρκεια της διαδικασίας αξιολόγησης των επιχειρήσεων μπορεί να είναι από 1 έως 6 μήνες ανάλογα με το προσωπικό που διαθέτουν οι εταιρείες παροχής VC.

## 2.1.ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ VENTURE CAPITAL

Τα επιχειρηματικά κεφάλαια έχουν συγκεκριμένα πλεονεκτήματα έναντι των άλλων μορφών χρηματοδότησης:

1. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν μέσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση δημιουργώντας μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης. Παράλληλα έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν τις μελλοντικές ανάγκες χρηματοδότησης και σε συνεργασία και με άλλους επενδυτές, εφόσον αυτό απαιτείται για την περαιτέρω ανάπτυξη.

2. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων γίνονται συνέταιροι στην επιχείρηση, αφού μοιράζονται τόσο τους κινδύνους όσο και τις επιτυχίες.

3. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν συμβουλές σε θέματα στρατηγικής, οργάνωσης και χρηματοοικονομικής διοίκησης των επιχειρήσεων με βάση την εμπειρία που διαθέτουν από ομοειδείς επιχειρήσεις.

4. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων έχουν εκτεταμένα δίκτυα επαφών σε διάφορους κλάδους, γεγονός ιδιαίτερα χρήσιμο για μια επιχείρηση σε θέματα προσέλκυσης πελατών, πρόσληψης στελεχών, καθώς και αναζήτησης στρατηγικών συμμάχων και επενδυτών.

5. Η συμμετοχή μιας εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων προσδίδει κύρος σε μια επιχείρηση και διευκολύνει την πρόσβαση σε παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης όπως π.χ. στον τραπεζικό δανεισμό.

6. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων διαθέτουν εμπειρία στην προετοιμασία μιας επιχείρησης για εισαγωγή στο χρηματιστήριο καθώς και σε θέματα εξαγορών και συγχωνεύσεων.

Ο θεσμός των επιχειρηματικών συμμετοχών δεν έχει ακόμη αναπτυχθεί σε μεγάλη έκταση στη χώρα μας. Θεωρείται όμως βέβαιο ότι θα αποτελέσει προσεχώς μια σύγχρονη μέθοδο στήριξης δυναμικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην αναπτυξιακή προσπάθειά τους.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

## FORFAITING (ΠΩΛΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ)

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται διεθνώς αύξηση της προσοχής και δημοσιότητας σχετικά με μια νέα τεχνική χρηματοδότησης που αναφέρεται στο «μεσοπρόθεσμο ελεύθερο διεθνές εμπόριο». Η τεχνική αυτή είναι το forfaiting.

Ο όρος forfaitng σημαίνει ότι ο πωλητής (εξαγωγέας) χάνει το δικαίωμα του για μελλοντικές πληρωμές έναντι τωρινής απόδοσης ρευστών. Στην περίπτωσή αυτή ο χρηματοδότης παραιτείται του δικαιώματος αναγωγής στον εξαγωγέα σε περίπτωση μη αποπληρωμής. Με τη χρήση της τεχνικής αυτής παρέχεται στον εξαγωγέα πλήρης προστασία έναντι διαφόρων εμπορικών και πολιτικών κινδύνων. Το forfaiting είναι μια πρόσφατη μορφή χρηματοδότησης του εμπορίου που συνεπάγεται την αγορά (προεξόφληση) εμπορικών απαιτήσεων από τον κάτοχο τους πάνω σε μια βάση 100% «χωρίς δικαίωμα αναγωγής» γι' αυτόν. Τέτοιες απαιτήσεις συνήθως είναι τα γραμμάτια ή οι συναλλαγματικές. Οι πωλητές των εμπορικών αυτών απαιτήσεων είναι συνήθως εξαγωγείς που έχουν αποδεχθεί αυτές τις απαιτήσεις για εμπορεύματα ή υπηρεσίες που διέθεσαν σε ξένους αγοραστές. Σε μια συνηθισμένη συναλλαγή forfaiting ο εξαγωγέας λαμβάνει το 15-20% της τιμής του συμβολαίου σε μετρητά αμέσως και το υπόλοιπο οφειλόμενο ποσό κατά το χρόνο της αποστολής των εμπορευμάτων και της απόκτησης των γραμματίων ή των συναλλαγματικών. Το forfaiting, ως νομικό μόρφωμα αλλά και ως μορφή χρηματοδότησης, παρουσιάζει κοινά χαρακτηριστικά με το factoring, ώστε οι δύο έννοιες να συγχέονται πρόκειται και στις δύο περιπτώσεις για προεξοφλητική χρηματοδότηση απαιτήσεων προερχόμενων από διεθνείς πωλήσεις και η ευθύνη του εξαγωγέα περιορίζεται κατά την συμφωνία των μερών .

### 3.1.ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ FORFAITING

Η σύμβαση forfaiting συνάπτεται μεταξύ ενός εξαγωγέα και μιας τράπεζας ή εταιρείας factoring. Βάσει της σύμβασης αυτής ο εξαγωγέας πωλεί και εκχωρεί στον forfaiter μια απαίτηση του, η οποία προέρχεται από εξαγωγική δραστηριότητα και κατά κανόνα ενσωματώνεται σε αξιόγραφα, συνήθως συναλλαγματικές ή γραμμάτια εις διαταγή.

Χαρακτηριστικό της σύμβασης forfaiting είναι ότι η εκχωρούμενη απαίτηση είναι συνήθως μεσοπρόθεσμη ή μακροπρόθεσμη (από 6 μηνών έως 10 χρόνων) και ο forfaiter δεν έχει δικαίωμα αναγωγής κατά του εξαγωγέα στην περίπτωση που δεν ικανοποιηθεί από τον πρώτο οφειλέτη.

Για την κάλυψη του κινδύνου αυτού συμφωνείται πριν από την εκχώρηση ότι αξιόγραφα που ενσωματώνουν την εκχωρούμενη απαίτηση θα συνοδεύονται από εγγύηση κάποιας φερέγγυας τράπεζας. Η εγγύηση αυτή της τράπεζας παρέχεται είτε με τη μορφή εγγυητικής είτε με τη μορφή «per aval», δηλαδή με επισημείωση της εγγύησης στο αξιόγραφο.

Έτσι το forfaiting θα μπορούσε να ορισθεί και ως πώληση αξιόγραφων πλήρως διαπραγματεύσιμων και εγγυημένων από τράπεζα πρώτης τάξης, που ενσωματώνουν απαιτήσεις από διεθνή συναλλαγή προμήθειας κεφαλαιουχικών αγαθών ή παροχής υπηρεσιών, χωρίς ο αγοραστής να έχει δικαίωμα αναγωγής κατά του πωλητή των τίτλων, αν ο πρώτος οφειλέτης δεν πληρώνει.

## 3.2.ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ FORFAITING

Η επιλογή του forfaiting στις διεθνείς συναλλαγές οφείλεται σε μια σειρά πλεονεκτημάτων, που η σύμβαση αυτή εξασφαλίζει στους συμβαλλομένους και κυρίως στον εξαγωγέα. Ειδικότερα:

1. Χρηματοδότηση: το πρώτο βασικό πλεονέκτημα του forfaiting είναι ότι η μεσοπρόθεσμη ή μακροπρόθεσμη απαίτηση του εξαγωγέα από την εξαγωγική δραστηριότητα του πληρώνεται αμέσως αφού βεβαίως αφαιρεθεί ο προεξοφλητικός τόκος. Η απαίτηση που έχει στα χέρια του ο εξαγωγέας και που θα καταστεί ληξιπρόθεσμη σε κάποιο μελλοντικό χρονικό σημείο τρέπεται μέσω του forfaiting αμέσως σε χρήματα. Έτσι το forfaiting αναδεικνύεται σε τραπεζική εργασία έμμεσης χρηματοδότησης του εξαγωγικού εμπορίου, και μάλιστα χρηματοδότησης με σταθερό επιτόκιο. Το τελευταίο αυτό παρέχει τη δυνατότητα στον εξαγωγέα να υπολογίσει εκ των προτέρων το κόστος της χρηματοδότησης και να το λάβει υπόψη του κατά την κοστολόγηση των προϊόντων ή των υπηρεσιών του.

2. Παραίτηση από το δικαίωμα αναγωγής: το δεύτερο στοιχείο που ανάγει το forfaiting σε εξαιρετικής σπουδαιότητας μέθοδο χρηματοδότησης του εξαγωγικού εμπορίου είναι η παραίτηση του forfaiter, ο οποίος προεξοφλεί τις ενσωματωμένες σε αξιογραφικούς τίτλους απαιτήσεις, από το δικαίωμα αναγωγής κατά του εκχωρητή στην περίπτωση μη πληρωμής των τίτλων από τον πρώτο οφειλέτη.

Με άλλα λόγια ο forfaiter, εφόσον εγκρίνει τη χρηματοδότηση του εξαγωγέα και προκειμένου να προστατεύει τα συμφέροντα του από το ενδεχόμενο αφερεγγυότητας του πρωτοφειλέτη, θέτει ως προϋπόθεση για τη διενέργεια της χρηματοδότησης την έκδοση εγγυητικής επι-στολής ή την τριτεγγύηση του πιστωτικού τίτλου από την τράπεζα του εισαγωγέα, εφόσον βεβαίως αυτή εκτιμάται ως επαρκώς φερέγγυα. Η εγγύηση πρέπει να είναι αμετάκλητη.

## 3.3.Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΟΥ FORFAITING

Η όλη διαδικασία λειτουργεί από την επιχείρηση του forfaiting που αγοράζει εμπορικές απαιτήσεις μελλοντικής λήξης, όπως γραμμάτια, συναλλαγματικές, ανοικτούς λογαριασμούς, από έναν εξαγωγέα που απέκτησε αυτές τις απαιτήσεις, από την επί πιστώσει διάθεση αγαθών και υπηρεσιών στο εξωτερικό. Η αγορά των απαιτήσεων γίνεται με την προεξόφληση τους με ένα σταθερό επιτόκιο που προσφέρεται από τον forfaiter για μια μεσοπρόθεσμη περίοδο (3-5 χρόνια). Κατά την προεξόφληση παρακρατείται προκαταβολικά το προεξόφλημα για όλη τη διάρκεια που θα καλύψει η εμπορική απαίτηση. Βασικά ο forfaiter παρέχει πλήρη πίστωση που και αναλαμβάνει τους παρακάτω κινδύνους:

1. τους πιστωτικούς

2. τους πολιτικούς

3. της μεταβίβασης του δικαιώματος

4. της ανταλλαγής σε ξένο νόμισμα

5. του επιτοκίου

6. της συγκέντρωσης της ευθύνης.

*Από τη μεριά του ο εξαγωγέας ευθύνεται μόνο:*

1. για τη νομιμότητα της πληρωτέας απαίτησης

2. για την εξασφάλιση της γνησιότητας των εγγράφων που χρησιμοποιούνται στο forfaiting

3. για την ικανοποιητική εκτέλεση του εμπορικού συμβολαίου που καταρτίστηκε με τον αγοραστή.

Πάντως πριν ο εξαγωγέας προβεί σε αγοραπωλησία με τον εισαγωγέα πρέπει να εξετάσει αν ο forfaiter είναι διατεθειμένος να χρηματοδοτήσει τη συναλλαγή. Ακόμη, από τη στιγμή που έχει υπογράψει ο εξαγωγέας συμβόλαιο με τον forfaiter αναλαμβάνει την υποχρέωση να του παραδώσει τους πιστωτικούς τίτλους σε καθορισμένο χρόνο. Με την πράξη αυτή ο εξαγωγέας κατ' ουσία μετατρέπει την επί πιστώσει πώληση σε πώληση σε μετρητά. Έτσι ο εισαγωγέας αντί να χρωστάει στον προμηθευτή του χρωστάει στον forfaiter. Όμως για να αγοράσει ο forfaiter τις εμπορικές απαιτήσεις θα πρέπει αυτές να συνοδεύονται από μια μορφή τραπεζικής εγγύησης της χώρας του εισαγωγέα (π.χ. εγγυητική επιστολή).

Τα απαραίτητα στοιχεία μιας εγγυητικής επιστολής είναι τα παρακάτω:

1. να είναι οριστική και ανέκκλητη

2. να είναι πλήρως μεταβιβάσιμη

3. να μην εξαρτάται από την εκτέλεση της σχετικής εμπορικής πράξης

4. να αναφέρεται σε κάθε μεμονωμένη πληρωμή και ημερομηνία λήξης.

Φυσικά για να πραγματοποιηθούν εξαγωγές με τη βοήθεια της τεχνικής του forfaiting θα πρέπει πρώτα να εξεταστούν το κατά πόσο η χώρα του εισαγωγέα μπορεί να επαναχρηματοδοτηθεί χωρίς αναγωγή στον εξαγωγέα, την πιστωτική περίοδο, ποιες τράπεζες είναι αποδεκτές ως εγγυήτριες στη χώρα του εισαγωγέα και ποιο ποσό μπορεί να χρηματοδοτηθεί με τη μέθοδο forfaiting.

## 3.4.ΣΥΓΚΡΙΣΗ FORFAITING ΜΕ FACTORING

Το forfaiting, ως νομικό μόρφωμα αλλά και ως τεχνική χρηματοδότησης παρουσιάζει πολλά κοινά χαρακτηριστικά με το factoring, ώστε συχνά οι δυο έννοιες να συγχέονται. Το factoring και το forfaiting αποτελούν δύο χρηματοδοτικά εργαλεία που κερδίζουν συνεχώς έδαφος στη χώρα μας αλλά και στο εξωτερικό. Πρόκειται για μορφές χρηματοδότησης μέσω της εκχώρησης στις τράπεζες εμπορικών απαιτήσεων

των επιχειρήσεων (τιμολόγια, γραμμάτια κλπ) και άντλησης της απαιτούμενης ρευστότητας μέσω της προείσπραξης των απαιτήσεων αυτών. Υπάρχουν ορισμένες περιπτώσεις όπου οι τράπεζες αναλαμβάνουν και τον κίνδυνο μη είσπραξης της οφειλής (factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής).

Πέρα από την ομοιότητα διαπιστώνει όμως κανείς μεταξύ factoring και forfaiting μια σειρά διαφορών. Πιο συγκεκριμένα το factoring (πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων κατά τον ελληνικό νόμο) είναι μια συμβατική σχέση στα πλαίσια της οποίας μια εταιρεία factoring(η τράπεζα) αγοράζει το σύνολο η μέρος των απαιτήσεων του πελάτη της που προ-έρχονται από πώληση ή εξαγωγή εμπορευμάτων ή παροχή υπηρεσιών, χορηγεί προκαταβολές, καλύπτει τον πιστωτικό κίνδυνο του πελάτη της και αναλαμβάνει τη διαχείριση δηλαδή τη λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη τιμολογίων των παραπάνω απαιτήσεων. Το forfaiting είναι η προεξόφληση γραμματίων, συναλλαγματικών ή άλλων αξιόγραφων χωρίς δικαίωμα αναγωγής του αγοραστή κατά του πωλητή των τίτλων. Ο όρος forfaiting προέρχεται από το γαλλικό a forfait που σημαίνει απώλεια δικαιώματος. Πράγματι, βασική ιδιότητα του forfaiting είναι η παραίτηση του forfaiter από το δικαίωμα αναγωγής κατά του προηγούμενου κατόχου των χρεωστικών εγγράφων.

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται οι βασικές διαφορές forfating-factoring:

| Διαφορές | Forfaiting | Factoring |
|---|---|---|
| Μέσο χρηματοδότησης | Εξωτερικού εμπορίου. | Εσωτερικού και Εξωτερικού εμπορίου. |
| Δικαίωμα αναγωγής | Η παραίτηση του forfaiter από το δικαίωμα αναγωγής κατά του οφειλέτη αποτελεί εννοιολογικό στοιχείο της σύμβασης του forfaiting. | Με και χωρίς δικαίωμα αναγωγής κατά του οφειλέτη |
| Παροχή υπηρεσιών | - κυρίως χρηματοδότηση | - χρηματοδότηση<br>-εργασίες λογιστικής παρακολούθησης των απαιτήσεων,<br>-όχλησης των οφειλετών,<br>-στατιστικής,<br>-παροχής βοήθειας κατά τον εκτελωνισμό των προϊόντων κλπ. |
| Απαιτήσεις | Μεσοπρόθεσμές και μακροπρόθεσμες απαιτήσεις (από 6 μηνών έως και 10 χρόνων). | Δεν ενδείκνυται για απαιτήσεις πέραν των 120 ημερών. |
| Χαρακτηριστικό γνώρισμα | Εκχώρηση ορισμένης απαίτησης από μια συγκεκριμένη σύμβαση | Διαρκή ενοχική σχέση μεταξύ πράκτορα και |

| | | |
|---|---|---|
| | | προμηθευτή |
| Εύρος των αναλαμβανομένων κινδύνων | Αναλαμβάνει να καλύψει και άλλους οικονομικούς και πολιτικούς κινδύνους. | Αναλαμβάνει να καλύψει τον πιστωτικό κίνδυνο και τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των πελατών. |
| Ανάγκη εξαγωγέα για επιπλέον ασφάλιση | Την ανάληψη των κινδύνων αυτών συμφωνούν οι συμβαλλόμενοι με τη ρήτρα «άνευ ευθύνης», διότι εδώ η εκχωρούμενη απαίτηση είναι αφενός ενσωματωμένη σε συναλλαγματική η γραμμάτιο εις διαταγή και αφετέρου συνήθως εγγυημένη από τράπεζα | Επιπλέον με κάποια (κρατική συνήθως) εταιρεία ασφάλισης εξαγωγικών απαιτήσεων. |

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

## ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΙΑ (FRANCHISING)

Franchise είναι το σύστημα εμπορευματοποίησης προϊόντων ή υπηρεσιών, βασισμένο σε συνεχή και στενή συνεργασία ανάμεσα σε επιχειρήσεις νομικά και οικονομικά ανεξάρτητες, τον franchisor (δικαιοπάροχος) και τους ανεξάρτητους franchisees (δικαιοδόχος), σύμφωνα με το οποίο ο franchisor παραχωρεί στους franchisees το δικαίωμα να ιδρύσουν μια επιχείρηση με τη φιλοσοφία του δικαιοπάροχου. Ο δικαιοπάροχος επιτρέπει στο μεμονωμένο δικαιοδόχο να κάνει χρήση του εμπορικού ονόματος του (brand name), των υπηρεσιών, της τεχνογνωσίας (know how), τις τεχνικές και εμπορικές μεθόδους και άλλα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας. Η συνεργασία προϋποθέτει συνεχή τεχνική και εμπορική υποστήριξη για όλη τη διάρκεια της υπογραφόμενης σύμβασης. Ο δικαιοδόχος από τη μεριά του υποχρεούται κατά την συμφωνία να καταβάλει στο δικαιοπάροχο ένα συγκεκριμένο και προκαθορισμένο ποσό (entry fee) για να μπορέσει να γίνει λήπτης του δικαιώματος χρήσης του ονόματος. Θα πρέπει επίσης να τηρεί πιστά και βάσει χρονοδιαγραμμάτων όλους τους κανόνες λειτουργίας του δικτύου των καταστημάτων και η λειτουργία του καταστήματος θα πρέπει να είναι σύμφωνη με τους όρους και τις προδιαγραφές που ορίζονται μέσα από το συμβόλαιο συνεργασίας franchise και το εγχειρίδιο λειτουργίας ενός καταστήματος.

Το franchising στην αρχική του μορφή πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ πριν τον Α΄ Παγκόσμιο Πόλεμο. Ωστόσο, η μεγάλη ανάπτυξη του franchising ως οικονομικού θεσμού ανάγεται ιστορικά στο τέλος του Β΄ Παγκοσμίου Πολέμου ως αποτέλεσμα των συνθηκών που επικρατούσαν τότε.

Πάντως τα πρώτα χρόνια τουλάχιστον το franchising σαν νέος θεσμός περιορίστηκε στα γεωγραφικά όρια των ΗΠΑ όπου και γνώρισε ταχύτατη και εντυπωσιακή ανάπτυξη και εξέλιξη βρίσκοντας εφαρμογή σε ένα ευρύ κύκλο δραστηριοτήτων.

Σύμφωνα με στοιχεία που γνωστοποιήθηκαν από το Διεθνή Σύνδεσμο Franchise το 2000 στις ΗΠΑ υπολογίζεται ότι:

Οι συνολικές πωλήσεις franchise θα φθάσουν το ποσό του 1 τρις. δολαρίων.

Ένα νέο franchise ανοίγει κάθε 8 λεπτά κάθε εργάσιμη μέρα.

Απασχολούνται περισσότεροι από 8 εκατομμύρια άνθρωποι.

Υπάρχουν περισσότερα από 670.000 καταστήματα που λειτουργούν με franchising.

Το 97% των ιδιοκτητών franchise δηλώνουν ότι είναι επιτυχημένοι.

Το 75% των ιδιοκτητών franchise θα ξαναεπιχειρούσαν να αναπτύξουν δραστηριότητες μέσω του θεσμού του franchise.

Σήμερα το franchise αποτελεί διεθνώς μια δυναμική εμπορική τεχνική με αυξανόμενους ρυθμούς ανάπτυξης, που προσδίδει σημαντικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.

Στην Ευρώπη ο πρωτοποριακός αυτός θεσμός αντιμετωπίστηκε αρχικά με επιφυλακτικότητα και ο ρυθμός αναπτύξεως του ήταν συγκρατημένος. Τη δεκαετία όμως του ’80 ο επιχειρηματικός κόσμος της γηραιάς ηπείρου, έχοντας συνειδητοποιήσει τη δυναμική του franchising, εκδηλώνει αυξημένο ενδιαφέρον για το σύγχρονο αυτό σύστημα εμπορικής συνεργασίας.

## 4.1.ΜΟΡΦΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Η σχέση μεταξύ franchisor και franchisees μπορεί να λάβει πολλές μορφές:

Α)ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ- ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΟΣ

Συνηθισμένα παραδείγματα τα πρατήρια υγρών καυσίμων.

Β)ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ- ΧΟΝΔΡΕΜΠΟΡΟΣ

Ο franchisee είναι μια εδραιωμένη επιχείρηση η οποία διανέμει τα προϊόντα σας ενώ σε αρκετές περιπτώσεις έχει και το δικαίωμα συσκευασίας ορισμένων προϊόντων σύμφωνα με τις οδηγίες σας. Χαρακτηριστικό παράδειγμα τα συσκευαστήρια αναψυκτικών και ποτών που είναι τυπική περίπτωση βιομηχανικού franchise.

Γ)ΧΟΝΔΡΕΜΠΟΡΟΣ ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΟΣ

Στην περίπτωση αυτή οι franchisees συνεργάζονται μεταξύ τους ώστε να δημιουργήσουν μια νέα επιχείρηση η οποία και θα αποτελέσει τον franchisor. Για παράδειγμα μια ομάδα ανεξάρτητων φωτογραφικών καταστημάτων συνεργάζεται και πραγματοποιεί κοινές αγορές, υιοθετεί κοινή εικόνα, δημιουργεί κοινό ταμείο για ενέργειες marketing και διαφήμισης κ.ο.κ.

Δ)BUSINESS FORMAT FRANCHISE (Η FRANCHISE ΔΕΥΤΕΡΗΣ ΓΕΝΙΑΣ)

Αποτελεί την πιο κλασσική και πλέον διαδεδομένη μορφή σύγχρονου franchise. Το Franchise δεύτερης γενιάς ορίζεται ως «μια διαρκή επιχειρηματική σχέση μεταξύ του franchisor και του franchisee η οποία περιλαμβάνει όχι μόνο το προϊόν, την υπηρεσία και το σήμα αλλά ολόκληρο το επιχειρηματικό σύστημα- μια στρατηγική και ένα σχέδιο marketing, εγχειρίδια λειτουργίας και κανόνες, έλεγχο ποιότητας και διαρκή αμφίδρομη επικοινωνία».

Το Business Format franchise μπορεί να πάρει διάφορες υπό-μορφές, οι πλέον διαδεδομένες από τις οποίες είναι:

1) Franchise Υπηρεσιών: ο franchisee εκμεταλλεύεται το πακέτο franchise του Franchisor για να παρέχει μέσα από το κατάστημα του ή το γραφείο του υπηρεσίες που περιλαμβάνονται στην Σύμβαση Franchise, ακολουθώντας πιστά την σχετική μέθοδο του Franchisor.

2) Μεικτό franchise: όταν η διανομή προϊόντων συνδυάζεται και υποστηρίζεται από την παροχή υπηρεσιών. Κλασσικό παράδειγμα ο κλάδος της εστίασης όπου τα καταστήματα παρέχουν ταυτόχρονα και προϊόν και υπηρεσία.

3)Franchising Corner: στην συγκεκριμένη περίπτωση αυτή ο Franchisor χρησιμοποιεί έναν συγκεκριμένο χώρο ενός καταστήματος τρίτου για την διάθεση των προϊόντων του πρώτου, σύμφωνα με την δική του μέθοδο πωλήσεων.

4)Franchise μετατροπής: ο franchisee λειτουργεί ήδη κατάστημα με ίδιο αντικείμενο με την επιχείρηση του Franchisor και εντάσσεται στο σύστημα του τελευταίου, πραγματοποιώντας όλες τις απαραίτητες αλλαγές στην μορφή και στον τρόπο λειτουργίας και προώθησης των προϊόντων ή υπηρεσιών.

## 4.2.ΑΡΧΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ FRANCHISE

Στο αρχικό κόστος ενός franchise συμπεριλαμβάνονται όλα εκείνα τα στοιχεία κόστους που αφορούν την επένδυση έως τη δημιουργία του πρώτου καταστήματος από τον πρώτο franchisee, εξαιρουμένου του κόστους που πηγάζει από τη λειτουργία του πιλοτικού καταστήματος. Συνοπτικά, τα απαιτούμενα κεφάλαια στο αρχικό στάδιο της επένδυσης είναι τα ακόλουθα:

1) Αμοιβές συμβούλων, δικηγόρων, φοροτεχνικών, συμφωνίες trade marks: 31.000€

2)Εκπαίδευση - εγχειρίδια λειτουργίας: 23.500€

3) Εταιρική ταυτότητα – logos – φυλλάδια (σχεδιασμός και εκτύπωση): 15.500€

4)Διαφήμιση για προσέλκυση υποψήφιων franchisees, κόστος συνεντεύξεων, εκπαίδευση (συνεχιζόμενη που προσφέρει 2.000€ ανά franchisee για κάθε έτος): 7.800€

Τα παραπάνω κόστη διαφέρουν ανάλογα με τη μορφή της κάθε επένδυσης και εξαρτώνται από τους εξής παράγοντες:

- Είδος επιχείρησης
- Βαθμό προσαρμογής του υπάρχοντος concept
- Διαθεσιμότητα χρόνου, απαιτούμενων πηγών και ικανοτήτων της επιχείρησης που πρόκειται να αναπτυχθεί
- Προσέγγιση franchising

## 4.3.ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Δύο είναι οι βασικές πηγές χρηματοδότησης ενός επενδυτικού πλάνου για ανάπτυξη μέσω franchise:

Α) Κλασικός τραπεζικός δανεισμός, ο οποίος εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από τις εγγυήσεις που ζητάει μία τράπεζα προκειμένου να προχωρήσει στη χρηματοδότηση μιας νέας επιχειρηματικής ιδέας. Οι εγγυήσεις αυτές αφορούν κυρίως τη βιωσιμότητα του σχεδίου και την αξιοπιστία των υποθέσεων στις οποίες βασίζεται. Στον τραπεζικό δανεισμό καταφεύγουν κυρίως οι υπάρχουσες και κερδοφόρες επιχειρήσεις.

Β) Αναζήτηση συνεταίρων οι οποίοι θα συμμετάσχουν στο μετοχικό κεφάλαιο της επιχείρησης του franchisor, αποκομίζοντας οφέλη από τη μελλοντική ανάπτυξη του δικτύου.

Κατά τη διαδικασία αναζήτησης κεφαλαίων για χρηματοδότηση, ο franchisor πρέπει να υποστηρίξει το επενδυτικό του σχέδιο με αναλυτικά budgets και cash flows. Ο λόγος είναι ότι ο υποψήφιος χρηματοδότης είτε είναι τράπεζα, είτε ιδιώτης, θα ζητήσει, αφενός τα προβλεπόμενα κέρδη ή ζημίες κι αφετέρου, ένα τριετές προβλεπόμενο cash flow το οποίο θα είναι ιδιαίτερα αναλυτικό (συνήθως μηνιαίο) σε ό,τι αφορά το πρώτο έτος, ενώ θα συντάσσεται σε τριμηνιαία βάση για το δεύτερο και το τρίτο έτος της επένδυσης.

Παρακάτω αναφέρονται εν συντομία τα χαρακτηριστικά αλλά και τα πλεονεκτήματα του franchising τόσο για τον δικαιοπάροχο όσο και για τον δικαιοδόχο.

1)Ο θεσμός της δικαιοχρησίας ενισχύει την επιχειρηματικότητα στη Ελλάδα διότι παρέχει στον νέο επιχειρηματίας ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι άλλων επιχειρήσεων στον ίδιο κλάδο και του ελαχιστοποιεί τον οικονομικό και εμπορικό κίνδυνο.

2)Η σύμβαση franchising είναι μία σύμβαση μεταξύ δύο επιχειρήσεων, βάσει της οποίας η μία επιχείρηση, ο δικαιοπάροχος (franchisor), παραχωρεί στην άλλη, τον δικαιοδόχο (franchisee), έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος το δικαίωμα εκμεταλλεύσεως του πακέτου franchising. Το τελευταίο μπορεί να περιγραφεί σαν μία δέσμη δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικά σήματα ή επωνυμίες, διακριτικά γνωρίσματα καταστημάτων, πρότυπα χρήσεως, σχέδια, δικαιώματα αντιγραφής κλπ., με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή υπηρεσιών.

3) Ο δικαιοπάροχος προσφέρει το άυλο κεφάλαιο στην συνεργασία, δηλαδή δικαιώματα χρήσεως εμπορικής επωνυμίας, τεχνογνωσία, κλπ., ενώ ο δικαιοδόχος προσφέρει το υλικό κεφάλαιο και την επιχειρηματική προσπάθεια, αναλαμβάνοντας και τον σχετικό επενδυτικό κίνδυνο.

4) Και οι δύο πλευρές διατηρούν την νομική τους αυτοτέλεια, αφού σε κανένα τύπο σύμβασης franchising δεν δημιουργείται ένα νέο νομικό πρόσωπο σαν αποτέλεσμα της σύμπραξης. Βέβαια η νομική ανεξαρτησία δεν σημαίνει και ελευθερία επιχειρηματικής δράσεως αφού, σε έναν τουλάχιστον τύπο σύμβασης franchising (την λεγόμενη σύμβαση υπαγωγής), υπάρχει πλήρης εξάρτηση του δικαιοδόχου από τις αποφάσεις και τις προδιαγραφές του δικαιοπάροχου.

5)Όλα τα μέλη του δικτύου franchising εφαρμόζουν ενιαίες πρακτικές εμπορίας, διαχείρισης, marketing, κλπ., αλλά και εμφάνισης χώρων και οχημάτων (π.χ. διαρρύθμιση, εξοπλισμός, διακόσμηση). Ως αποτέλεσμα η εξωτερική εικόνα του δικτύου είναι ενιαία, συμβάλλοντας έτσι στην ενίσχυση του κύρους.

## 4.4.ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FRANCHISE ΓΙΑ ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΟ

1)Δημιουργία αλυσίδας διανομής με περιορισμένο κόστος και χωρίς την δέσμευση ιδίων κεφαλαίων, των οποίων η απόδοση βελτιώνεται σημαντικά.

2) Ενίσχυση της φήμης και του κύρους, χάρη στην ταχεία δημιουργία ενός επώνυμου και εκτεταμένου δικτύου διανομής ή παροχής υπηρεσιών.

3)Αξιοποίηση της εμπειρίας των δικαιοδόχων και των προτάσεών τους για την ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων.

4) Εξασφάλιση ισχυρού ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος έναντι άλλων νέων ανεξάρτητων επιχειρήσεων του κλάδου.

5)Παροχή εκ μέρους του δικαιοπάροχου συνεχούς ενεργού υποστηρίξεως σε μία σειρά από σημαντικούς τομείς της επιχείρησης όπως π.χ. εκπαίδευση του δικαιοδόχου και των στελεχών του, η επιλογή του τόπου εγκατάστασης, η προμήθεια πρώτων υλών και έτοιμων προϊόντων, η μεταφορά των εμπορευμάτων, η διοίκηση του προσωπικού, οι λογιστικές διαδικασίες κλπ.

6)Ελαχιστοποίηση, ως συνέπεια των παραπάνω, του οικονομικού και εμπορικού κινδύνου που αντιμετωπίζει μία νέα επιχείρηση μικρού ή μεσαίου μεγέθους.

7)Βελτίωση της πιστοληπτικής ικανότητας, λόγω της συμμετοχής σε γνωστό εμπορικό όμιλο, και εξασφάλιση των απαιτούμενων πιστώσεων με συγκριτικά ευνοϊκότερους όρους.

8) Δυνατότητα προμήθειας εμπορευμάτων σε καλύτερες τιμές, μέσω των μαζικών αγορών του δικαιοπάροχου.

## 4.5.ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FRANCHISE ΓΙΑ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΟ

1)Εξασφάλιση ισχυρού ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος έναντι άλλων νέων ανεξάρτητων επιχειρήσεων του κλάδου.

2)Παροχή εκ μέρους του δικαιοπάροχου συνεχούς ενεργού υποστηρίξεως σε μία σειρά από σημαντικούς τομείς της επιχείρησης όπως π.χ. εκπαίδευση του δικαιοδόχου και των στελεχών του, η επιλογή του τόπου εγκατάστασης, η προμήθεια πρώτων υλών και έτοιμων προϊόντων, η μεταφορά των εμπορευμάτων, η διοίκηση του προσωπικού, οι λογιστικές διαδικασίες κλπ.

3)Ελαχιστοποίηση, ως συνέπεια των παραπάνω, του οικονομικού και εμπορικού κινδύνου που αντιμετωπίζει μία νέα επιχείρηση μικρού ή μεσαίου μεγέθους.

4)Βελτίωση της πιστοληπτικής ικανότητας, λόγω της συμμετοχής σε γνωστό εμπορικό όμιλο, και εξασφάλιση των απαιτούμενων πιστώσεων με συγκριτικά ευνοϊκότερους όρους.

5) Δυνατότητα προμήθειας εμπορευμάτων σε καλύτερες τιμές, μέσω των μαζικών αγορών του δικαιοπάροχου.

## 4.6.ΓΕΝΙΚΑ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FRANCHISE

Μια επιγραμματική αναφορά στα μειονεκτήματα αυτής της μορφής χρηματοδότησης:

> Λιγότερος κεντρικός έλεγχος καθώς οι franchisees δεν είναι υπάλληλοι αλλά συνεργάτες

> Δυσκολίες στον έλεγχο των franchisees

> Δυσκολία στην απομάκρυνση ενός αποτυχημένου franchisee

> Δυσκολίες στην είσπραξη των συνεχών δικαιωμάτων (royalties)

> Περιορισμένη ελαστικότητα στην πραγματοποίηση αλλαγών σε επίπεδο στρατηγικής και τακτικής

> Απαίτηση των franchisees να έχουν σημαντικό λόγο στην λήψη αποφάσεων

> Ανάγκη αποκάλυψης εμπιστευτικών πληροφοριών στους franchisees

> Μικρότερο κέρδος ανά κατάστημα για τον franchisor

> Ανάγκη ύπαρξης σημαντικού κεφαλαίου για την οργάνωση, στελέχωση και υποστήριξη του δικτύου

> Δυσκολίες ως προς την επιβολή ποιοτικού ελέγχου

> Δυσκολίες ως προς την επιβολή διορθωτικών παρεμβάσεων

> Αυξημένο ρίσκο για την φήμη ολόκληρης της αλυσίδας λόγω μη κατάλληλων franchisees

> Περιορισμός στην ανάπτυξη λόγω αποκλειστικότητας περιοχής

> Δυσκολίες στην προσέλκυση franchisees

> Ανάγκη για αποτελεσματική και έμπειρη διοικητική ομάδα

> Ανάγκες εξειδικευμένων συμβούλων

Το franchising είναι μια μέθοδος που έχει βοηθήσει πολλούς επιχειρηματίες να αναπτύξουν την επιχείρηση τους, όπως για παράδειγμα τα Goody’s και τα Everest στα καθ’ ημάς ή τα McDonalds και τα Subway, με χιλιάδες καταστήματα στο δίκτυο τους, σε διεθνές επίπεδο. Αν και ο κλάδος της εστίασης είναι από τους πρωτοπόρους στον χώρο του franchise σήμερα όλοι σχεδον οι κλάδοι επιχειρήσεων έχουν επωφεληθεί από την εφαρμογή της.

# ΜΕΡΟΣ ΙΙ - FACTORING

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

## 1.1.ΕΙΣΑΓΩΓΗ – ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ FACTORING

Το Factoring είναι ένα νέο ευέλικτο προϊόν που μπορεί να συνδυάσει υπηρεσίες χρηματοδότησης ,ασφάλισης και διαχείρισης απαιτήσεων. Απευθύνεται κυρίως, σε επιχειρήσεις με χαμηλή ρευστότητα και σημαντικό όγκο υγιών απαιτήσεων. Αποτελεί εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης , για τις περιπτώσεις που οι επιχειρήσεις δεν διαθέτουν τις κατάλληλες εξασφαλίσεις, ώστε να χρησιμοποιούν τις μέχρι σήμερα καθιερωμένες μορφές τραπεζικού δανεισμού. Ως εκ τούτου, δεν υποκαθιστά τα υπόλοιπα τραπεζικά προϊόντα, αλλά μάλλον τα συμπληρώνει προς όφελος των πελατών της εκάστοτε Τράπεζας.

Το Factoring στην σημερινή του μορφή, ξεκίνησε στην Αμερική και εισήχθη στην Ευρώπη μετά το Β' παγκόσμιο πόλεμο. Στην Ελλάδα οι πρώτες εταιρείες (θυγατρικές Τραπεζών) δραστηριοποιήθηκαν στις υπηρεσίες factoring κατά την περίοδο 1994 – 1995, αν και το νομικό πλαίσιο, για τις συγκεκριμένες δραστηριότητες, προϋπήρχε από το 1990. Οι ετήσιοι συνολικοί ρυθμοί ανάπτυξης, από την εμφάνιση των πρώτων εταιρειών factoring στην εγχώρια αγορά μέχρι και σήμερα, ξεπερνούν το 30%.

Οι σημαντικοί ρυθμοί αύξησης των εργασιών factoring στην διεθνή αλλά και στην εγχώρια αγορά μέχρι και σήμερα, καθώς και οι οικονομικές συνθήκες που φαίνεται να ευνοούν την χρησιμοποίηση από τις επιχειρήσεις των υπηρεσιών factoring, εξακολουθούν να διαμορφώνουν ένα περιβάλλον κατάλληλο για την διείσδυση νέων εταιρειών factoring και μονάδων Τραπεζών στις υπηρεσίες factoring.

## 1.2.ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ- ΟΡΙΣΜΟΣ ΕΝΝΟΙΑΣ FACTORING

Το Factoring ή πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι μια διαρκής συμβατική σχέση μιας Τράπεζας ή εταιρείας Factoring και ενός κατ' επάγγελμα προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών, στα πλαίσια της οποίας συνομολογείται η εκχώρηση του συνόλου ή μέρους των βραχυπρόθεσμων υπαρχόντων ή και μελλοντικών επιχειρηματικών απαιτήσεων εσωτερικού ή και εξωτερικού, του προμηθευτή-πωλητή κατά των αγοραστών-χρεωστών του, με σκοπό την αποτελεσματική διαχείριση των απαιτήσεων αυτών, βάσει καθορισμένων κριτηρίων.
Πρόκειται ουσιαστικά για ένα σχετικά νέο χρηματοοικονομικό προϊόν στην εγχώρια αγορά, που δίνει την δυνατότητα σε μια εταιρεία να εκχωρήσει τις απαιτήσεις της μαζί με το λειτουργικό κόστος που τις συνοδεύει (εισπράξεις) σε μία Τράπεζα ή εταιρεία factoring, η οποία αναλαμβάνει τη διαχείριση τους έναντι κάποιου κόστους. Επιπλέον, η Τράπεζα ή εταιρεία factoring μπορεί να χρηματοδοτήσει τις απαιτήσεις αυτές, (μετά από αξιολόγηση της φερεγγυότητας των χρεωστών ) έως κάποιου συμφωνηθέντος ποσοστού και με κάποιο συμφωνηθέν επιτόκιο. Σε συγκεκριμένες περιπτώσεις (και ιδιαίτερα στην περίπτωση εξαγωγών), η Τράπεζα ή εταιρεία factoring, μπορεί επίσης να παράσχει εγγύηση (ασφάλιση) για την είσπραξη των απαιτήσεων. Ο συνδυασμός των παραπάνω παροχών οδηγεί σε εξειδικευμένα

προϊόντα, ανάλογα με τις ανάγκες των επιχειρήσεων-πελατών της Τράπεζας ή εταιρείας factoring.

## 1.3.ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

Οι ρίζες του Factoring ξεκινούν από την αρχαιότητα και συγκεκριμένα από την αρχαία Βαβυλώνα και το βαβυλωνιακό δίκαιο, ιδίως στους κώδικες του Χαμουραμπί, οπού υπάρχουν αναφορές για την δράση «πρακτόρων» που αναλάμβαναν εμπορεύματα προς πώληση σε τρίτους, είτε ως παραγγελιοδόχοι είτε με δικό τους κίνδυνο. Κάποιοι ερευνητές ωστόσο, υποστηρίζουν ότι το Factoring ξεκίνησε από την Αρχαία Ρώμη. Η προέλευση της λέξης factor είναι από το λατινικό ρήμα facio, που σημαίνει ενεργώ, πράττω. Ο factor είναι αυτός που ενεργεί πράττει και γενικότερα δραστηριοποιείται για τη διεκπεραίωση ξένων υποθέσεων. Στην αρχαία Ρώμη για την ακρίβεια πλούσιοι πολίτες προσλαμβάνουν τους factors για τη διάθεση των προϊόντων των κτημάτων τους. Σαφέστατα ίχνη πάντως, διαπιστώνονται κατά τον 17$^{ο}$ αιώνα, όταν οι Άγγλοι έμποροι που μετέφεραν τα εμπορεύματα τους στις πρώτες Αμερικάνικες αποικίες , προτιμούσαν να συνεργαστούν με κάποιο πράκτορα, που δρούσε στην Αμερικάνικη Ήπειρο, παρά να ταξιδέψουν στις απομακρυσμένες περιοχές της Αμερικής για να συναντήσουν τους πελάτες τους, αφού αυτή ήταν μια ιδιαίτερα χρονοβόρα και δαπανηρή διαδικασία. Οι πράκτορες αυτοί (Negiotiants) αναλάμβαναν τα εμπορεύματα διαφόρων εμπόρων – κυρίως είδη υφαντουργίας και εργαλεία - για να τα πωλήσουν στις απομακρυσμένες περιοχές των αποικιών, (για λογαριασμό των εμπόρων) και πλήρωναν μάλιστα την αξία τους κατά ένα μέρος αμέσως.
Το Factoring παρέμεινε στην Αμερικάνικη ήπειρο έως τη δεκαετία του 1950, οπότε εμφανίστηκε στις Βόρειες Ευρωπαϊκές χώρες (Γερμανία, Αγγλία κ.λ.π.). Σήμερα, το Factoring εμφανίζει μεγάλη ανάπτυξη στην Νότια Ευρώπη, λόγω της επιχειρηματικής πρακτικής μεγαλύτερων περιόδων πίστωσης σε αυτές τις περιοχές σε σύγκριση με την Κεντρική και Βόρεια Ευρώπη. Ως εκ τούτου, το Factoring παρουσιάζει μεγάλη ανάπτυξη και αρχίζει να καθιερώνεται ως χρηματοοικονομικό εργαλείο στην Πορτογαλία, Ισπανία και Ιταλία, ενώ μεγάλη διείσδυση παρατηρείται και στις περιοχές της Τουρκίας και της Κύπρου.
Στην Ελλάδα το Factoring ως θεσμός εισήχθη το 1990, όταν ψηφίστηκε ο Νόμος 1905/15.11.90 «για σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων», ωστόσο οι πρώτες εταιρείες Factoring ξεκίνησαν δραστηριότητες τη περίοδο 1994-1995. Το Factoring ως προϊόν διακρίνεται σε δύο κύριες ενότητες : Το Εγχώριο factoring και το Διεθνές factoring.

## 1.4.ΝΟΜΙΚΟ ΚΑΙ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, ως θεσμός εισήχθη στην Ελλάδα το 1990 και θεσπίστηκε νομοθετικά από τις διατάξεις του Ν. 1905/90, ο οποίος έκτοτε τροποποιήθηκε και συμπληρώθηκε με νομικές διατάξεις και αποφάσεις της Τράπεζας της Ελλάδος κατά τα έτη 1993,1994,1995 και 1999.
Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, μπορεί να παρέχεται ως επιπλέον υπηρεσία από Τράπεζες, είτε από Ανώνυμες Εταιρείες, οι οποίες έχουν αποκλειστικό αντικείμενο δραστηριότητας τις υπηρεσίες Factoring.

Σημαντική διαφορά σε σχέση με τα υπόλοιπα χρηματοοικονομικά προϊόντα είναι ότι στις υπηρεσίες factoring δεν επιβάλλονται φόροι πέραν του Φ.Π.Α.

## 1.5.ΚΟΣΤΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ FACTORING

Το factoring ως σύγχρονο και ευέλικτο χρηματοοικονομικό προϊόν αποτελείται από ένα συνδυασμό υπηρεσιών προς τους πελάτες της Τράπεζας ή εταιρείας factoring. Ως εκ τούτου, ανάλογα με το είδος factoring που έχει επιλεγεί, το τελικό κόστος που προκύπτει για τους πελάτες εξαρτάται από τον συνδυασμό των κατωτέρω:
κόστος χρηματοδότησης (επιτόκιο).
κόστος υπηρεσιών διαχείρισης και είσπραξης απαιτήσεων (προμήθεια διαχείρισης, η οποία υπολογίζεται επί του ποσού των εκχωρημένων απαιτήσεων με όριο κατώτερης χρέωσης ανά τιμολόγιο).
κόστος ασφάλισης (προμήθεια κάλυψης πιστωτικού κινδύνου, η οποία συνήθως υπολογίζεται επί του ποσού των εγκεκριμένων εκχωρημένων απαιτήσεων).
κόστος αξιολόγησης φερεγγυότητας οφειλετών (κόστος πληροφοριοληψίας, το οποίο χρεώνεται κάθε φορά που γίνεται αξιολόγηση και πρόκειται για καθορισμένο χρηματικό ποσό).



CIT Presents_ What is Factoring_..AVI

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

# ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΙΔΩΝ FACTORING

## 2.1.ΕΓΧΩΡΙΟ FACTORING

### 2.1.1.Εγχώριο factoring με δικαίωμα αναγωγής.

Το εγχώριο factoring με δικαίωμα αναγωγής περιλαμβάνει τη χρηματοδότηση, τη διαχείριση και την είσπραξη των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων (τιμολόγιο) του προμηθευτή που προέρχεται από οφειλέτες ελεγμένης φερεγγυότητας, εμπορικότητας και ευρείας διασποράς. Το ποσό χρηματοδότησης ανέρχεται μέχρι και 95%.Σε αυτό το είδος προϊόντος factoring η Τράπεζα ή εταιρεία Factoring φέρει το δικαίωμα αναγωγής έναντι του προμηθευτή. Σε περίπτωση που ο οφειλέτης αδυνατεί να αποπληρώσει τις εκχωρημένες σε αυτόν απαιτήσεις ,η Τράπεζα ή εταιρεία Factoring έχει το δικαίωμα να ζητήσει την επανεκχώρηση των τιμολογίων στον προμηθευτή-πελάτη (αναγωγή) και την επιστροφή του ποσού χρηματοδότησης πλέον τόκων. Επομένως ο αναλαμβανόμενος από την Τράπεζα ή εταιρεία Factoring κίνδυνος συνδέεται κυρίως με τον προμηθευτή και όχι με τους οφειλέτες. Πρόκειται για το συνηθέστερο προϊόν factoring στην εγχώρια αγορά.

### 2.1.2.Εγχώριο factoring με δικαίωμα μερικής αναγωγής.

Το Εγχώριο Factoring Με Δικαίωμα Μερικής Αναγωγής αφορά σε χρηματοδότηση του Προμηθευτή έναντι εκχωρημένων απαιτήσεων (τιμολογίων) από Οφειλέτες ελεγμένης φερεγγυότητας, εμπορικότητας και ευρείας διασποράς, με ποσοστό χρηματοδότησης έως και 95%. Είναι ένα προϊόν, το οποίο συνδυάζει κατά κάποιον τρόπο τα δύο προηγούμενα, δηλαδή το Εγχώριο Factoring Χωρίς Αναγωγή και το Εγχώριο Factoring Με Αναγωγή. στο εν λόγω προϊόν, ο προμηθευτής φέρει την ευθύνη αποπληρωμής των εκχωρηθεισών απαιτήσεων -σε περίπτωση μη εξόφλησής τους- έως ένα προκαθορισμένο ποσό. Επομένως το Εγχώριο Factoring Με Δικαίωμα Μερικής Αναγωγής αποτελεί την επιθυμητή επιλογή όταν η Τράπεζα ή εταιρεία Factoring και ο προμηθευτής θέλουν να μοιράζονται τον πιστωτικό κίνδυνο. Στις περισσότερες, μάλιστα, συνεργασίες αυτού του είδους, ο πράκτορας επιλέγει να ασφαλίσει τις εκχωρούμενες απαιτήσεις είτε στο σύνολό τους είτε εν μέρει, περιορίζοντας ακόμη περαιτέρω τον αναλαμβανόμενο κίνδυνο.

### 2.1.3.Εγχώριο factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής (non-resourse factoring).

Το Εγχώριο factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής περιλαμβάνει τη χρηματοδότηση, τη διαχείριση και την είσπραξη εκχωρημένων απαιτήσεων, ενός προμηθευτή από οφειλέτες ελεγμένης φερεγγυότητας, εμπορικότητας και ευρείας διασποράς. Το ποσό χρηματοδότησης φτάνει έως 95%. Η Τράπεζα ή εταιρεία Factoring δεν έχει το δικαίωμα να επανεκχωρήσει τα τιμολόγια στον προμηθευτή-πελάτη της σε περίπτωση πτώχευσης ή αποδεδειγμένης αδυναμίας πληρωμής των χρεωστών της. Συνήθης πρακτική των εταιρειών factoring είναι η ασφάλιση των εκχωρούμενων απαιτήσεων από συνεργασίες εγχώριου factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής σε ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες αναλαμβάνουν ασφάλιση πιστώσεων και αποζημιώνουν τον

πράκτορα σε ποσοστό περίπου 70%, σε ενδεχόμενο αδυναμίας εξόφλησης από μέρος του οφειλέτη. Ο κίνδυνος που φέρει ο πράκτορας μειώνεται σε ποσοστό περίπου 30% και ισούται με το μέρος της απαίτησης για το οποίο δεν θα αποζημιωθεί από την ασφαλιστική εταιρεία. Η Τράπεζα ή εταιρεία Factoring δεν αναλαμβάνει κίνδυνο σε σχέση με τον προμηθευτή ,ο κίνδυνος αφορά τους οφειλέτες. Ουσιαστικά δεν υπάρχει εγκεκριμένο πιστωτικό όριο για τον προμηθευτή αλλά ένα ανώτατο ποσό προεξόφλησης των απαιτήσεων του, το οποίο υπολογίζεται ως το άθροισμα των ορίων προεξόφλησης από εγκεκριμένους οφειλέτες.

**2.1.4.Εγχώριο Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής (Window Dressing).**

Το Window Dressing ως προϊόν Factoring αποτελεί υποκατηγορία του Εγχωρίου Factoring Χ.Α. και αφορά σε εκχώρηση επιταγών εκδόσεως εγκεκριμένων οφειλετών, οι οποίες έχουν οπισθογραφηθεί από τον προμηθευτή. Οι οφειλέτες και σε αυτή την περίπτωση πρέπει να χαρακτηρίζονται από φερεγγυότητα, εμπορικότητα και ευρεία διασπορά, ενώ το ποσοστό χρηματοδότησης του προμηθευτή ανέρχεται έως και σε 100%. Σημειώνεται, ωστόσο, ότι σε αντίθεση με το Εγχώριο Factoring Χ.Α. που αφορά σε τιμολόγια, στο Window Dressing κατά κανόνα δεν υφίσταται ασφαλιστική κάλυψη των εκχωρούμενων «απαιτήσεων» (επιταγών), καθώς οι επιταγές δεν είναι ουσιαστικά απαιτήσεις αλλά μέσο πληρωμής. Το γεγονός της οπισθογράφησης των εκχωρούμενων επιταγών από τον προμηθευτή συνεπάγεται την υπευθυνότητά του για την είσπραξή τους. Κι αυτό γιατί σε περίπτωση σφράγισης μιας επιταγής, ο κομιστής δικαιούται νομικά να στραφεί εναντίον τόσο του εκδότη όσο και των οπισθογράφων. Γίνεται, λοιπόν, προφανές ότι το Window Dressing είναι προϊόν Χωρίς Αναγωγή μόνο κατ' όνομα και όχι κατ' ουσία, από τη στιγμή που διατηρείται η ευθύνη του προμηθευτή για την εξόφληση της απαίτησης και το δικαίωματου πράκτορα να απαιτήσει από τον προμηθευτή την κάλυψη μιας επιταγής σε περίπτωση μη πληρωμής της από τον εκδότη. Η ονομασία «Window Dressing» προκύπτει από την επίδραση του εν λόγω προϊόντος factoring στον ισολογισμό του προμηθευτή. Καθώς ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα επιταγές πελατείας του, μειώνονται οι εμφανιζόμενες στο κυκλοφορούν ενεργητικό απαιτήσεις του με ταυτόχρονη αύξηση του ταμείου, χωρίς να ενισχύεται ο λογαριασμός των υποχρεώσεων προς τράπεζες. Κατ' αυτό τον τρόπο ο προμηθευτής εμφανίζει αυξημένη ρευστότητα χωρίς δανειακή επιβάρυνση –και κατ' επέκταση χωρίς επιδείνωση της κεφαλαιακής του διάρθρωσης-, με αποτέλεσμα την βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού του (window dressing).

**2.1.5.Προεξόφληση τιμολογίων υπό ειδικούς όρους και προϋποθέσεις.**

Η προεξόφληση τιμολογίων υπό ειδικούς όρους και προϋποθέσεις περιλαμβάνει τη χρηματοδότηση του προμηθευτή-πελάτη έναντι των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων και τη διαχείριση τους (χωρίς είσπραξη). Ο προμηθευτής-πελάτης και η Τράπεζα απαγγέλουν την εκχώρηση των απαιτήσεων στο χρεώστη, ωστόσο οι εισπράξεις διενεργούνται από τον προμηθευτή-πελάτη, που στην ουσία λειτουργεί ως «αντιπρόσωπος»(agent Τράπεζας ).Ο προμηθευτής εισπράττει από το ποσό κάθε εκχωρημένης απαίτησης στο τέλος της περιόδου πίστωσης από τον χρεώστη και αποδίδει τις εισπράξεις στην Τράπεζα (ουσιαστικά επιστρέφει το ποσό χρηματοδότησης στην Τράπεζα καταβάλλοντας επιπλέον τους τόκους).
Η Τράπεζα παρακολουθεί την πορεία των εισπράξεων ώστε να έχει τη δυνατότητα να ασκήσει δικαίωμα αναγωγής όταν και εφόσον κριθεί σκόπιμο. Σε ιδιαίτερες

περιπτώσεις πελατών και χρεωστών με υψηλό δείκτη φερεγγυότητας το προϊόν αυτό μπορεί να συνδυαστεί και με την ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου (χωρίς δικαίωμα αναγωγής).

**2.1.6.Εμπιστευτικό factoring**

Το εμπιστευτικό factoring περιλαμβάνει τη χρηματοδότηση του προμηθευτή-πελάτη έναντι των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων και της διαχείρισης τους χωρίς ωστόσο να αναγγέλλεται η εκχώρηση στους χρεώστες ,οι οποίοι εξακολουθούν να εξοφλούν τον προμηθευτή. Το ποσοστό χρηματοδότησης είναι έως και 85% συνήθως. Ο προμηθευτής στο τέλος της περιόδου πίστωσης κάθε εκχωρημένης απαίτησης, αποδίδει τις εισπράξεις στην Τράπεζα (ουσιαστικά επιστρέφει το ποσό της χρηματοδότησης στην Τράπεζα, καταβάλλοντας επιπλέον τους τόκους). Επομένως η Τράπεζα παρακολουθεί την πορεία των εισπράξεων, ώστε να μπορεί να ασκήσει το δικαίωμα αναγωγής. Πρόκειται ως επί το πλείστον, για πρακτική που εφαρμόζεται στην εγχώρια αγορά σε περιπτώσεις που ο χρεώστης δεν επιθυμεί την εκχώρηση των απαιτήσεων του στην Τράπεζα. Γενικότερα, το Εμπιστευτικό Factoring αποτελεί την ιδανική λύση σε περιπτώσεις που οι οφειλέτες τους οποίους ενδιαφέρεται να εκχωρήσει ο προμηθευτής δεν αποδέχονται τη διαδικασία του factoring για λόγους εσωτερικής πολιτικής. Σε αυτή την κατηγορία ανήκουν ορισμένα super-markets, αλλά και μεγάλες εταιρείες όπως το Praktiker και η BP. Θεωρείται προϊόν υψηλού κινδύνου και συνήθως διενεργείται ως factoring με δικαίωμα αναγωγής, ωστόσο μπορεί να συνδυαστεί και με ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου (χωρίς δικαίωμα αναγωγής) σε περιπτώσεις πελατών και χρεωστών με υψηλό δείκτη φερεγγυότητας και αποδεδειγμένης ικανοποιητικής συναλλακτικής συμπεριφοράς.

**2.1.7.Χρηματοδοτικό factoring (Bulk factoring).**

Το χρηματοδοτικό factoring περιλαμβάνει τη χρηματοδότηση του προμηθευτή-πελάτη χωρίς καθόλου διαχείριση των εκχωρημένων απαιτήσεων. Πρόκειται ουσιαστικά για ένα είδος εμπιστευτικού factoring (δεν αποστέλλονται αναγγελίες ) κατά το οποίο ο πελάτης χρηματοδοτείται με την ταυτόχρονη προσκόμιση και εκχώρηση απαιτήσεων και αντίστοιχων μεταχρονολογημένων επιταγών. Όταν εισπραχθούν οι επιταγές γίνεται η τελική εκκαθάριση αφού αφαιρεθούν οι τόκοι και οι προμήθειες.

**2.1.8.Factoring μόνο για διαχείριση απαιτήσεων (Maturity ή Collection factoring).**

Το factoring μόνο για διαχείριση απαιτήσεων περιλαμβάνει μόνο τη διαχείριση και είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων , έναντι μιας συμφωνημένης προμήθειας διαχείρισης, χωρίς χρηματοδότηση .Η Τράπεζα και ο προμηθευτής-πελάτης αναγγέλλουν νομότυπα την εκχώρηση των απαιτήσεων στους χρεώστες ,οι οποίοι στο τέλος της περιόδου πίστωσης θα πρέπει να εξοφλήσουν τις οφειλές τους στην Τράπεζα που θα αποδώσει (μετά από την τελική εκκαθάριση) στον προμηθευτή-πελάτη το σύνολο των εξοφλημένων οφειλών.

**2.1.9.Καταναλωτικό factoring.**

Το καταναλωτικό factoring περιλαμβάνει ότι και το εγχώριο factoring με δικαίωμα αναγωγής, με τη διαφορά ότι οι χρεώστες δεν είναι επιχειρήσεις , αλλά τελικοί καταναλωτές. Στη συνηθέστερη μορφή του ακολουθείται η ίδια διαδικασία ε τη χορήγηση καταναλωτικών δανείων της Τράπεζας. Πολλές επιχειρήσεις ωστόσο,

χρησιμοποιούν το καταναλωτικό factoring για τη χρηματοδότηση απαιτήσεων από πιστωτικά δελτία (πιστωτικές κάρτες ) και ως εκ τούτου , οι χρεώστες είναι τα αντίστοιχα πιστωτικά ιδρύματα έκδοσης των πιστωτικών δελτίων.

## 2.2. ΔΙΕΘΝΕΣ FACTORING

### 2.2.1.Εξαγωγικό factoring με δικαίωμα αναγωγής

Το Εξαγωγικό Factoring με δικαίωμα αναγωγής περιλαμβάνει τη χρηματοδότηση, διαχείριση και είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων από εγκεκριμένους Οφειλέτες. Το ποσοστό ανέρχεται συνήθως μέχρι και 90%. Η διαχείριση και η είσπραξη των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων γίνεται σε συνεργασία με την Ανταποκρίτρια Τράπεζα ή εταιρεία Factoring, του εξωτερικού (της χώρας προς την οποία πραγματοποιούνται οι εξαγωγές). Το δικαίωμα αναγωγής ασκείται από την Τράπεζα ή εταιρεία Factoring που δραστηριοποιείται στην εγχώρια αγορά, στις περιπτώσεις παρατεταμένης καθυστέρησης ή δηλωμένης αδυναμίας πληρωμής από τον Οφειλέτη (εταιρεία του εξωτερικού). Στο εν λόγω προϊόν η ευθύνη εξόφλησης των απαιτήσεων σε περίπτωση μη αποπληρωμής από μέρους των Οφειλετών βαραίνει τον Προμηθευτή.

### 2.2.2.Εξαγωγικό Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής

Το Εξαγωγικό Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής περιλαμβάνει την χρηματοδότηση, διαχείριση και είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων και ασφάλιση έναντι προσυμφωνημένης προμήθειας από εγκεκριμένους Οφειλέτες. Το ποσοστό χρηματοδότησης ανέρχεται μέχρι και 90%. Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από μέρους της Τράπεζας ή εταιρείας Factoring αφορά αποκλειστικά στους Οφειλέτες για τους οποίους πραγματοποιείται η ασφάλιση πιστώσεων. Η Τράπεζα ή εταιρεία Factoring που δραστηριοποιείται στην εγχώρια αγορά, ουσιαστικά αποζημιώνει τον εξαγωγέα (πελάτη της), μέχρι ενός συγκεκριμένου ποσού σε περίπτωση οικονομικής αδυναμίας ή πτώχευσης του Οφειλέτη. Η αποζημίωση από τους ανταποκριτές factors του εξωτερικού, σε περίπτωση μη είσπραξης εκχωρημένων απαιτήσεων από εγκεκριμένο Οφειλέτη, ανέρχεται σε ποσοστό 100% επί της αξίας των απαιτήσεων.

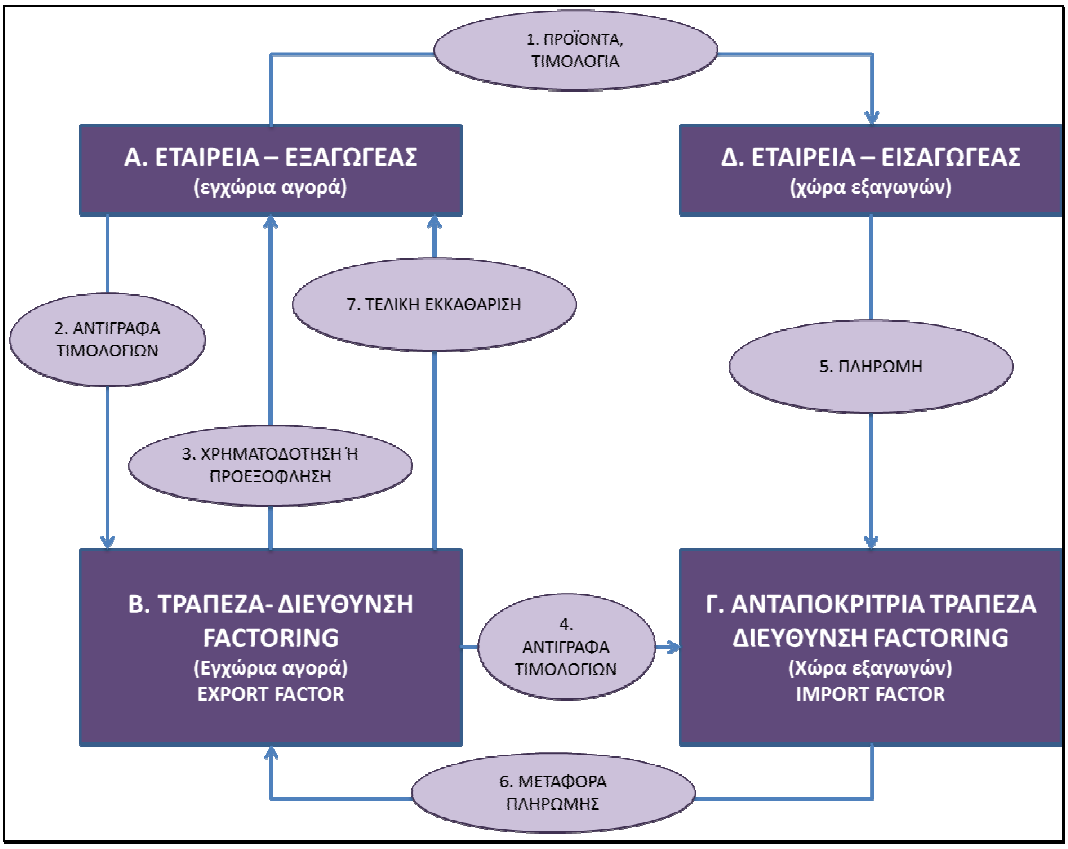
**2.2.3.Εισαγωγικό Factoring με ασφαλιστική κάλυψη Πιστωτικού Κινδύνου** (Αλλιώς Εισαγωγικό Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής).

Αυτό το προϊόν περιλαμβάνει τη διαχείριση, είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων και την ασφαλιστική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Συνήθως τα αιτήματα εισαγωγικού Factoring αποστέλλονται από την ανταποκρίτρια Τράπεζα ή εταιρεία Factoring του εξωτερικού, που συνεργάζεται με εταιρείες που πραγματοποιούν εξαγωγές προς την Ελλάδα. Αξίζει όμως να σημειωθεί ότι σε αρκετές περιπτώσεις και ο εισαγωγέας (εγχώρια εταιρεία), μπορεί να αιτηθεί συνεργασία, ώστε να προκύψει αμοιβαίο όφελος. (Για τον εισαγωγέα, καλύτεροι όροι πληρωμής όπως ανοιχτός λογαριασμός αντί μετρητοίς έναντι φορτωτικών εγγράφων ή ανοίγματος ενέγγυας πίστωσης. Για τον εξαγωγέα , χρηματοδότηση, ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου, αύξηση ανταγωνιστικότητας). Ο Έλληνας Πράκτορας οφείλει να πληρώσει στον ανταποκριτή Factor τις απαιτήσεις σε ποσοστό 100%.

**2.2.4.Εισαγωγικό Factoring μόνο για διαχείριση απαιτήσεων (collection)** (Αλλιώς Εισαγωγικό Factoring με δικαίωμα αναγωγής).

Σε αυτό το προϊόν ο ρόλος του εγχώριου Πράκτορα περιορίζεται στην είσπραξη των απαιτήσεων από τους εγχώριους Οφειλέτες και στην απόδοση των εισπράξεων στον συνεργαζόμενο Factor στο εξωτερικό.

**2.2.5.Η διαδικασία Διεθνούς Factoring**




*Πηγή: Attica Bank, (2012-2013)*

Η εταιρεία Α (εξαγωγέας) της Τράπεζας (πράκτορας) (Β) έχει υπογράψει σύμβαση και έχει συμφωνήσει να εκχωρεί τις επιχειρηματικές απαιτήσεις της έναντι χρεωστών του εξωτερικού με σκοπό την αποτελεσματική διαχείριση και χρηματοδότηση τους έναντι συμφωνημένης προμήθειας διαχείρισης και επιτοκίου χρηματοδότησης αντίστοιχα. Παράλληλα η εταιρεία Α έχει αναθέσει την αξιολόγηση των χρεωστών της (Δ εταιρείες του εξωτερικού) στην Τράπεζα Β μέσω του Δικτύου των ανταποκριτών της (Τράπεζα Γ), ώστε να καθοριστεί ένα επιθυμητό πιστωτικό όριο (διαχείρισης και ασφάλισης), διευκρινίζοντας τη περίοδο πίστωσης και το νόμισμα με το όποιο θα πραγματοποιηθούν οι πληρωμές.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

## FACTORS CHAIN INTERNATIONAL

Το 1968 ιδρύθηκε ο οργανισμός FCI (Factors Chain International) από πέντε δυτικοευρωπαϊκές εταιρείες Factoring με σκοπό να διευκολύνει το διεθνές εμπόριο μέσω του factoring και των σχετικών οικονομικών υπηρεσιών. Το FCI διαθέτει σήμερα διακόσια εβδομήντα πέντε μέλη σε 74 χώρες και αποτελεί τη διασύνδεση των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στο Διεθνές Factoring, θεσπίζοντας συμφωνημένους κανόνες και διαδικασίες για την πραγματοποίηση διεθνών συναλλαγών Factoring. Οι ελληνικές εταιρείες Factoring, οι οποίες είναι μέλη του FCI είναι η ABC FACTORS, η Διεύθυνση Factoring της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, η ΚΥΠΡΟΥ FACTORS, η EFG FACTORS, η ΛΑΪΚΗ FACTORING, η ΕΘΝΟFACT (ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ), η NOVAFACTORING (NOVA BANK), η ATTICA BANK FACTORING και η ΠΕΙΡΑΙΩΣ FACTORING. Αναφορικά με τα μέλη του FCI από άλλες χώρες, ενδεικτικά αναφέρονται η BARCLAYS BANK στη Μ. Βρετανία, η HSBC BUSINESS CREDIT στις Η.Π.Α., η BNP PARIBAS FACTOR στη Γαλλία, η DEUTSCHE FACTORING BANK στη Γερμανία και η MITSUBISHI UFJ FACTORS στην Ιαπωνία.

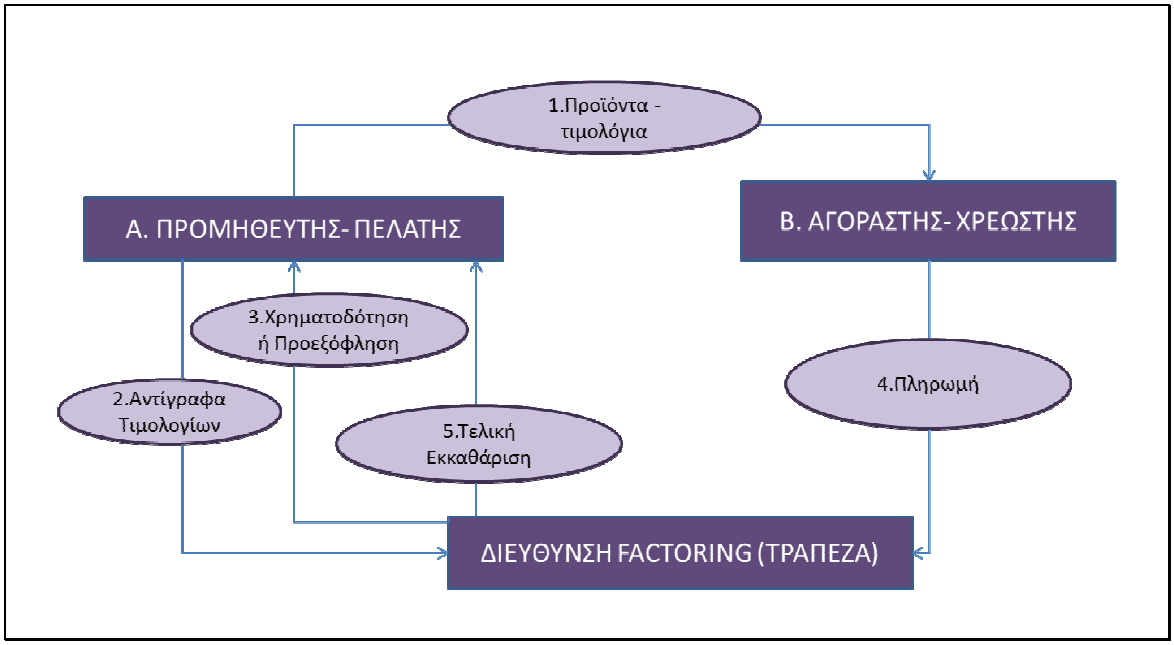
*Συνολικός Όγκος Factoring Χωρών της Ευρώπης τα τελευταία 7 χρόνια.*
*(in Millions of EUR):*

| EUROPE | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | Var |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Austria | 4,733 | 5,219 | 6,350 | 6,630 | 8,307 | 8,986 | 10,969 | 22% |
| Belgium | 16,700 | 19,200 | 22,500 | 23,921 | 32,203 | 38,204 | 42,352 | 11% |
| Bosnia & Herzego. | | | | 35 | 45 | 45 | 45 | 0% |
| Bulgaria | 35 | 300 | 450 | 340 | 550 | 1,010 | 1,500 | 49% |
| Croatia | 340 | 1,100 | 2,100 | 2,450 | 2,793 | 2,269 | 2,269 | 0% |
| Cyprus | 2,546 | 2,985 | 3,255 | 3,350 | 3,450 | 3,758 | 3,350 | -11% |
| Czech Rep. | 4,025 | 4,780 | 5,000 | 3,760 | 4,410 | 5,115 | 5,196 | 2% |
| Denmark | 7,685 | 8,474 | 5,500 | 7,100 | 8,000 | 9,160 | 8,800 | -4% |
| Estonia | 2,900 | 1,300 | 1,427 | 1,000 | 1,227 | 1,164 | 1,877 | 61% |
| Finland | 11,100 | 12,650 | 12,650 | 10,752 | 12,400 | 13,000 | 17,000 | 31% |
| France | 100,009 | 121,660 | 135,000 | 128,182 | 153,252 | 174,580 | 186,494 | 7% |
| Germany | 72,000 | 89,000 | 106,000 | 96,200 | 129,536 | 158,034 | 157,420 | -0% |
| Greece | 5,230 | 7,420 | 10,200 | 12,300 | 14,715 | 14,731 | 12,761 | -13% |
| Hungary | 2,880 | 3,100 | 3,200 | 2,520 | 3,339 | 2,817 | 2,676 | -5% |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ireland | 29,693 | 22,919 | 24,000 | 19,364 | 20,197 | 18,330 | 19,956 | 9% |
| Italy | 120,435 | 122,800 | 128,200 | 124,250 | 143,745 | 175,182 | 181,878 | 4% |
| Latvia | 276 | 1,160 | 1,520 | 900 | 328 | 371 | 542 | 46% |
| Lithuania | 1,896 | 2,690 | 3,350 | 1,755 | 1,540 | 2,134 | 2,488 | 17% |
| Luxembourg | 306 | 490 | 600 | 349 | 321 | 180 | 299 | 66% |
| Malta | 1 | 25 | 52 | 105 | 136 | 200 | 240 | 20% |
| Netherlands | 25,500 | 31,820 | 30,000 | 30,000 | 35,000 | 46,000 | 50,000 | 9% |
| Norway | 11,465 | 17,000 | 15,000 | 15,100 | 15,075 | 16,395 | 18,115 | 10% |
| Poland | 4,425 | 7,900 | 7,800 | 12,000 | 16,210 | 17,900 | 24,510 | 37% |
| Portugal | 16,886 | 16,888 | 18,000 | 17,711 | 20,756 | 27,879 | 22,948 | -18% |
| Romania | 750 | 1,300 | 1,650 | 1,400 | 1,800 | 2,582 | 2,920 | 13% |
| Russia | 8,555 | 13,100 | 16,150 | 8,580 | 12,163 | 21,174 | 35,176 | 66% |
| Serbia | 150 | 226 | 370 | 410 | 500 | 926 | 950 | 3% |
| Slovakia | 1,311 | 1,380 | 1,600 | 1,130 | 981 | 1,171 | 1,024 | -13% |
| Slovenia | 340 | 455 | 650 | 650 | 650 | 550 | 650 | 18% |
| Spain | 66,772 | 83,699 | 100,000 | 104,222 | 112,909 | 122,125 | 124,036 | 2% |
| Sweden | 21,700 | 21,700 | 16,000 | 18,760 | 18,760 | 29,259 | 33,149 | 13% |
| Switzerland | 2,000 | 2,513 | 2,590 | 5,000 | 4,000 | 3,450 | 3,000 | -13% |
| Turkey | 14,925 | 19,625 | 18,050 | 20,280 | 38,988 | 30,869 | 31,702 | 3% |
| Ukraine | 620 | 890 | 1,314 | 530 | 540 | 955 | 1,233 | 29% |
| United Kingdom | 248,769 | 286,496 | 188,000 | 195,613 | 226,243 | 268,080 | 291,200 | 9% |
| ***Total Europe*** | ***806,958*** | ***932,264*** | ***888,528*** | ***876,649*** | ***1,045,069*** | ***1,218,585*** | ***1,298,7*** | ***7%*** |

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

## ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΓΧΩΡΙΟΥ FACTORING




*Πηγή: Attica Bank, (2012-2013)*

### 4.1.Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΓΧΩΡΙΟΥ FACTORING

Ο προμηθευτής έχει υπογράψει σύμβαση και έχει συμφωνήσει και εκχωρεί στην Τράπεζα (πράκτορας) τις επιχειρηματικές απαιτήσεις της με σκοπό την αποτελεσματική διαχείριση και χρηματοδότησή τους έναντι συμφωνημένης προμήθειας διαχείρισης και επιτοκίου χρηματοδότησης αντίστοιχα. Με την ολοκλήρωση της εμπορικής πράξης (πώληση προϊόντων ή παροχή υπηρεσιών) μεταξύ της εταιρείας (προμηθευτής) και του πελάτη-οφειλέτη, την έκδοση τιμολογίων και την παραλαβή των προϊόντων-υπηρεσιών (1) και με την προϋπόθεση ότι η Τράπεζα έχει εξετάσει τη φερεγγυότητα του οφειλέτη και έχει συμφωνήσει για την εκχώρηση των συγκεκριμένων τιμολογίων, ο προμηθευτής εκχωρεί τις απαιτήσεις (αποστέλλει τα αντίγραφα των τιμολογίων) στην Τράπεζα (2) και την ενημερώνει για τυχόν ιδιαίτερες συμφωνίες πληρωμής. Ο προμηθευτής ενημερώνει τον οφειλέτη για την εκχώρηση της απαίτησης στην τράπεζα. Η Τράπεζα με τον έλεγχο των τυπικών στοιχείων επί των τιμολογίων, χρηματοδοτεί (3) τον προμηθευτή στο συμφωνημένο ποσοστό την αξία των τιμολογίων και αναλαμβάνει τη διαχείριση και είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων. Μετά την πάροδο της περιόδου πίστωσης και την είσπραξη των απαιτήσεων από την Τράπεζα (4), γίνεται η τελική εκκαθάριση (5) και αποδίδονται τα ανάλογα χρηματικά ποσά στον προμηθευτή.
Μολονότι ο προμηθευτής αποτελεί το «κλειδί» για την οικονομική συναλλαγή του factoring, ο πράκτορας υλοποιεί και ενσαρκώνει την ουσία της συνολικής του οντότητας. Οι χρηματοδοτικές, ασφαλιστικές και διαχειριστικές (οι τρεις βασικές λειτουργίες του factoring) υπηρεσίες που παρέχονται στα πλαίσια της πρακτορείας

επιχειρηματικών απαιτήσεων, σύμφωνα με τα δεδομένα του φαινομένου, απαιτούν μία οικονομική δραστηριότητα, η οποία μπορεί να ασκηθεί μόνο από μεγάλους οργανισμούς, με ορθολογιστική οργάνωση, γνώσεις, εκπαιδευμένο και εξειδικευμένο προσωπικό, διασυνδέσεις και κυρίως επαρκή οικονομικά κεφάλαια. Συγκεκριμένα, μία εταιρεία η οποία παρέχει χρηματοδοτήσεις και αναλαμβάνει διαχειριστικές και ασφαλιστικές ευθύνες είναι αναγκαίο η ίδια να διαθέτει σημαντικά κεφάλαια. Συνεπώς η εμπλοκή των τραπεζών ως τέτοιων ή μέσω θυγατρικών εταιρειών τους στο χώρο του factoring προέκυψε ως μία ανάγκη της οικονομικής φύσης του φαινομένου της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και του μεγάλου ρίσκου που συνεπάγεται σε οικονομικά μεγέθη. Οι τράπεζες εξ ορισμού διαθέτουν το οικονομικό και οργανωτικό υπόβαθρο για να καλύψουν με επάρκεια και συνέπεια τις χρηματοδοτικές, διαχειριστικές και ασφαλιστικές απαιτήσεις του θεσμού του factoring. Δεν είναι έτσι τυχαίο ότι οι μεγάλες ευρωπαϊκές τράπεζες, όπως για παράδειγμα η Deutsche Bank, ελέγχουν σε ποσοστό σχεδόν 100% τις εταιρείες factoring. Οι εταιρείες πλέον που αναπτύσσουν τις δραστηριότητες factoring στον ευρωπαϊκό χώρο είναι κεφαλαιουχικής μορφής. Και στην Ελλάδα με το νόμο 1905/1990 η άσκηση του factoring επιτρέπεται μόνο από τράπεζες ή ανώνυμες εταιρείες με ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο και με άδεια της Τράπεζας της Ελλάδας, η οποία ασκεί τον έλεγχο και την εποπτεία στις εν λόγω τράπεζες ή εταιρείες, επιβάλλοντας όπου χρειάζεται κυρώσεις. Με το νόμο μάλιστα 2076/1992 το factoring υπολογίζεται στις δραστηριότητες των πιστωτικών και χρηματοδοτικών ιδρυμάτων

## 4.2.ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

Ο κυριότερος λόγος προσφυγής των επιχειρήσεων στο factoring είναι η επιτακτική ανάγκη της χρηματοδότησης. Επίσης η αναγκαιότητα της εξασφάλισης των επιχειρήσεων από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των οφειλετών τους, όπου αυτός δεν καλύπτεται επαρκώς από ειδικές εταιρείες ασφαλίσεων πιστώσεων. Οι γενικότερες επίσης μακροοικονομικές συνθήκες (αγορά) αναγκάζουν τους επιχειρηματίες να αναζητούν τρόπους επέκτασης της πελατείας τους, έχοντας διασφαλίσει μέσω τρίτων (factoring) τμήματα της συναλλακτικής διαδικασίας (χρηματοδότηση, διαχείριση, εξασφάλιση), ώστε η επιχειρηματική δραστηριότητα να καθίσταται απρόσκοπτη και σε ένα μεγάλο βαθμό αποτελεσματική και κερδοφόρα. Παρόλα αυτά για διάφορους λόγους οικονομικής φύσεως το factoring από τη φύση του θέτει περιορισμούς στη χρήση του ως θεσμού στις διάφορες επιχειρήσεις (προμηθευτές), που αφορούν σε μία σειρά από κρίσιμα θέματα.

## 4.3.ΤΟ ΕΙΔΟΣ ΚΑΙ Η ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΤΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η χρηματοδοτική και η πιο σημαντική ενδεχομένως λειτουργία του factoring εξασφαλίζει στην επιχείρηση του προμηθευτή οικονομική ρευστότητα με υψηλό αναμφισβήτητα αντίτιμο: την ποσοστιαία προμήθεια του πράκτορα. Κατά συνέπεια για να καταστεί και να αποβεί η εν λόγω συνεργασία αμοιβαία επωφελής, αποδοτική και κερδοφόρα δηλαδή και για τα δύο αυτά μέρη του factoring (πράκτορας/προμηθευτής), είναι απαραίτητο να διοχετεύει ο προμηθευτής (επιχείρηση) το προϊόν του factoring για κάλυψη αποκλειστικά και μόνο αναγκών του σε κεφάλαια κίνησης, από όπου θα μπορέσει να αντλήσει ωφέλειες που θα ισοσκελίσουν τις δαπάνες του και θα αφήσουν κέρδος. Αντίθετα, η χρησιμοποίηση

της ρευστότητας που προσφέρει το factoring στον προμηθευτή για επενδυτικούς σκοπούς καθιστούν την πρακτόρευση μεγάλο οικονομικό βάρος για την επιχείρηση και κυρίως επικίνδυνο παράγοντα για τη βιωσιμότητά της. Το γεγονός αυτό επηρεάζει και την κερδοφορία του πράκτορα, στο βαθμό που και αυτός κερδοσκοπεί μονάχα από την καλή πορεία πωλήσεων του προμηθευτή. Με αυτή τη λογική, το factoring προκρίνεται συνήθως σε επιχειρήσεις που έχουν ανάγκη για κεφάλαια κίνησης και όχι για επενδυτικά κεφάλαια. Από μία άλλη οπτική γωνία πρέπει να πούμε ότι η διάρκεια συνεργασίας μεταξύ πράκτορα και προμηθευτή δεν μπορεί να περιορίζεται στα πλαίσια μίας πρόσκαιρης και ευκαιριακής ανάγκης χρηματοδότησης του δεύτερου. Η συνεργασία πρέπει να έχει ένα εύλογο χρονικό εύρος, ώστε ο πράκτορας να μπορέσει να αποσβέσει τις δαπάνες για την οργανωτική και λειτουργική κατεύθυνση του προσωπικού του και των υλικοτεχνικών του μέσων στην εξυπηρέτηση του προμηθευτή και φυσικά για τον πάντα επαχθή αρχικό έλεγχο της φερεγγυότητας των οφειλετών. Γι’ αυτό τον λόγο, εκ της συμβάσεως του factoring προβλέπεται πάντα ένας ελάχιστος χρόνος διάρκειας της σχέσης, όχι μικρότερος των δύο ετών. Με αυτήν την έννοια η επιχείρηση που προσβλέπει σε ολιγόμηνη και μόνο προσφυγή στο factoring δε γίνεται αποδεκτή από τις εταιρείες πρακτόρευσης ή τις αντίστοιχες τραπεζικές διευθύνσεις.

## 4.4.Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΚΑΙ Η ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων από τη φύση της συνδέεται από αποδοτική και λειτουργική σκοπιά με τον κύκλο εργασιών μίας επιχείρησης (προμηθευτής), που η οικονομική της ταυτότητα παρουσιάζει τα χαρακτηριστικά μίας μικρομεσαίας επιχείρησης, υγιούς και ταχέως αναπτυσσόμενης. Μίας επιχείρησης επιπλέον που διαθέτει καλή φήμη στην αγορά, ιδίως ως προς τη συνέπειά της στην παροχή των υπηρεσιών που προσφέρει ή ως προς την ποιότητα των προϊόντων που πουλάει. Μίας επιχείρησης με οικονομικό δυναμισμό αλλά και ομαλές πελατειακές σχέσεις, στις οποίες ο κίνδυνος αφερεγγυότητας των οφειλετών δε θα υπερβαίνει τα συνήθη και λογικά όρια των εμπορικών συναλλαγών. Στο βαθμό συνεπώς που μιλάμε για τέτοιου είδους επιχειρήσεις, το factoring προσφέρεται ως η ιδεώδης θα λέγαμε λύση για τις ακόλουθες περιπτώσεις:

1. Όταν έχουν δυσκολίες στην τραπεζική χρηματοδότηση, επειδή δε διαθέτουν εμπράγματες ασφάλειες ή αδυνατούν να προσφέρουν προσωπικές ασφάλειες.

2. Όταν τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες τους βρίσκονται σε μία περίοδο αυξημένης ζήτησης (πχ μετά από μία έκθεση).

3. Όταν απαιτούνται χρονοβόρες διαπραγματεύσεις με την τράπεζά τους για τον καθορισμό αυξημένου πλαφόν χρηματοδότησης.

4. Όταν δεν μπορούν να προβούν σε εκπτώσεις των προϊόντων ή των υπηρεσιών τους.

5. Όταν υφίστανται ετησίως μεγάλες οικονομικές ζημιές από αρνήσεις πληρωμής χρεών από οφειλέτες, που αποδεικνύονται αφερέγγυοι.

6. Όταν δεν υπάρχει η δυνατότητα και η βούληση πρόσληψης και επόπτευσης ειδικού προσωπικού για θέματα παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων.

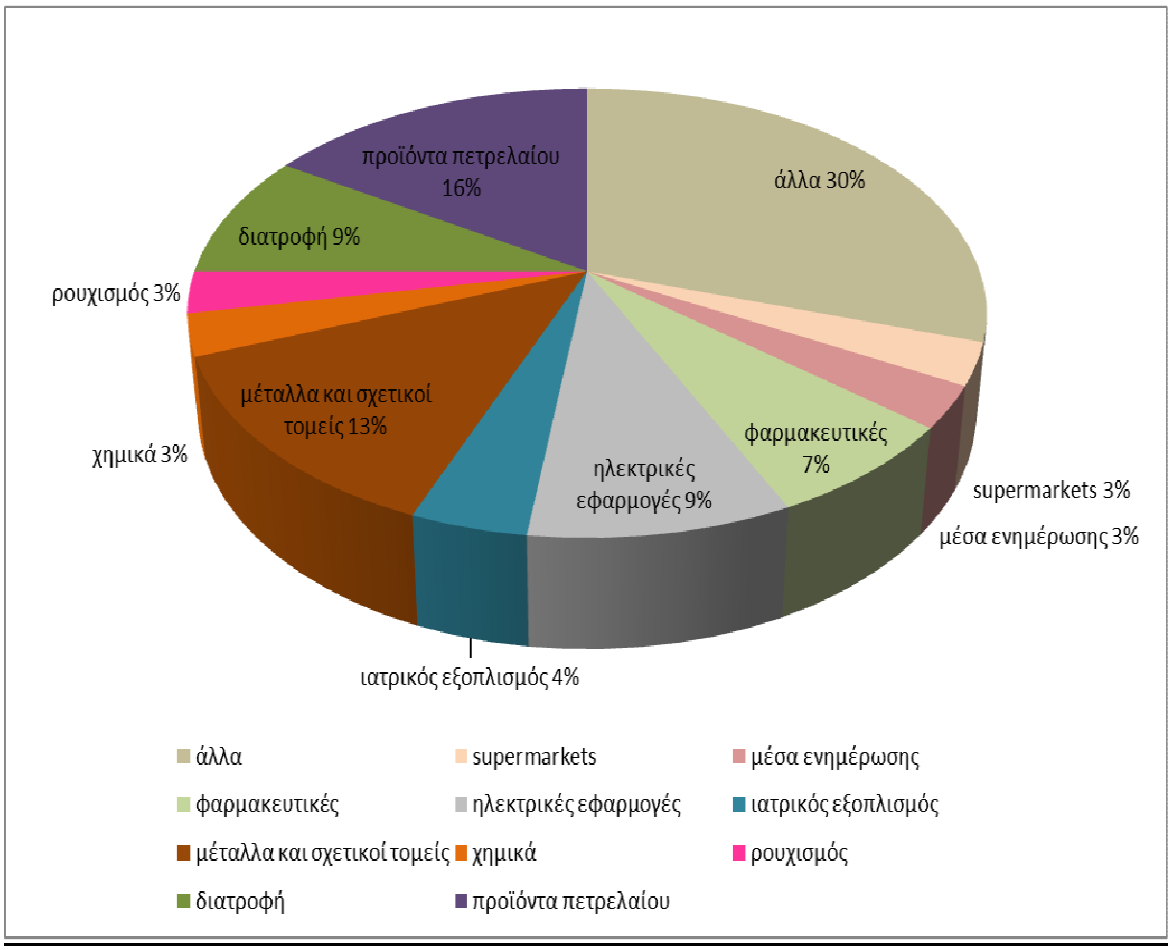
7. Όταν είναι χρήσιμες οι πληροφορίες οικονομικής φύσεως, χωρίς όμως τη χρήση ειδικού προσωπικού και ειδικού εξοπλισμού για μία τέτοια μέριμνα, που δε θα ήταν αποδοτική επένδυση για το μέγεθος και το μέλλον της επιχείρησης.

## 4.5.ΣΥΝΟΠΤΙΚΑ ΠΟΙΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΑΦΟΡΑ ΤΟ FACTORING

Το factoring απευθύνεται σε εταιρείες που ανταποκρίνονται στα εξής βασικά χαρακτηριστικά:

- Είναι μικρομεσαίες ή και μεγαλύτερες.
- Παράγουν η εμπορεύονται τυποποιημένα καταναλωτικά προϊόντα και παρέχουν στους πελάτες τους βραχυπρόθεσμη πίστωση (διάρκεια μέχρι 6 μήνες).
- Οι απαιτήσεις τους είναι οριστικές και εκκαθαρισμένες πράγμα που σημαίνει ότι η εξόφλησή τους δεν πρέπει να υπόκειται σε κανένα όρο ή προϋπόθεση (π.χ παρακαταθήκη, υπό διαμετακόμιση) και προέρχονται από χονδρικές πωλήσεις.
- Έχουν ένα σταθερό κύκλο φερέγγυων πελατών.
- Επεκτείνουν τις πωλήσεις τους με ταχύ ρυθμό, έτσι ώστε να μην είναι σε θέση οι τράπεζες να καλύψουν σε ικανοποιητικό βαθμό τις ανάγκες τους, αυτό σημαίνει ότι συνήθως οι εταιρείες που προσφεύγουν στο factoring ενδέχεται να αντιμετωπίζουν προβλήματα ρευστότητας που δεν προέρχονται, όμως, από οργανική αδυναμία της εταιρείας (π.χ ζημιογόνα αποτελέσματα) αλλά από σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών τους.

## 4.6.ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΧΡΗΣΗΣ ΤΟΥ FACTORING ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ




*Πηγή: http://www.slideshare.net/GauriDevpura/factoring-in-greece*

## 4.7.ΟΙ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ

Καθίσταται προφανές ότι αντικείμενο της πρακτορείας είναι οι απαιτήσεις έναντι τρίτων-οφειλετών, που δημιουργούνται από την επιχειρηματική δραστηριότητα του προμηθευτή. Εξ αυτού του λόγου, ο Έλληνας νομοθέτης σωστά και ακριβολογώντας ονόμασε το factoring «πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων». Οι απαιτήσεις πρέπει να παρουσιάζουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά. Τα χαρακτηριστικά αυτά συμβάλλουν καταλυτικά στην οικονομικά υγιή και αποδοτική λειτουργία του. Εν συνεχεία θα απαριθμήσουμε τα βασικά χαρακτηριστικά των απαιτήσεων ενός τέτοιου υγιούς και αποδοτικού factoring:

1. Αρχικά το factoring αφορά στις λεγόμενες τιμολογιακές απαιτήσεις. Το **τιμολόγιο** είναι ένα έγγραφο που περιέχει μία σειρά από χρήσιμα και ακριβή στοιχεία για την απόδειξη της οικονομικής συναλλαγής και ιδίως τη συγκεκριμένη απαίτηση στο τίμημα, η οποία αποτελεί και το μέσο με το οποίο θα πραγματοποιηθεί η μεταβίβαση της απαίτησης στον πράκτορα, θα διευκολυνθεί η είσπραξή της και συν τοις άλλοις θα αντληθούν αξιολογήσιμα στοιχεία για τον οφειλέτη και το αντικείμενο της

συναλλαγής, πάνω στο οποίο ο πράκτορας μπορεί να εδραιώσει εξασφαλιστικά δικαιώματα.

2. Οι απαιτήσεις πρέπει να προέρχονται από πωλήσεις εμπορευμάτων ή παροχή υπηρεσιών. Μόνο τότε το factoring είναι ωφέλιμη και αποδοτική υπηρεσία για τον προμηθευτή και κερδοφόρα δραστηριότητα για τον πράκτορα. Αυτές οι επιχειρήσεις (προϊόντων/υπηρεσιών) διαθέτουν συνήθως έναν ευρύ κύκλο σταθερής πελατείας και διακρίνονται από τάσεις ανάπτυξης, που χαρακτηρίζονται από την ανάγκη για κεφάλαια κίνησης. Συγκεκριμένα, αυτές οι επιχειρήσεις, όπως δείχνει η βιβλιογραφία και η εμπειρία, έχουν κατά κανόνα απαιτήσεις τιμολογιακές, βραχυπρόθεσμης πιστωτικής εκκρεμότητας και υφίστανται έναντι οφειλετών των οποίων η φερεγγυότητα μπορεί σχετικά ευχερώς να ελέγχεται.

3. Η πιστωτική εκκρεμότητα δεν μπορεί να είναι μεγαλύτερη των 180 ημερών ούτε μικρότερη των 10.

4. Οι απαιτήσεις δεν πρέπει να υφίστανται έναντι απλών καταναλωτών (τελικοί αγοραστές), επειδή όπως είπαμε αφενός τα τιμολόγια θα είναι περιορισμένου οικονομικού ύψους, αφετέρου θα καθίσταται εκ των πραγμάτων επαχθής κάθε έλεγχος φερεγγυότητας των οφειλετών.

5. Οι απαιτήσεις δεν πρέπει να είναι μικρής αξίας και δη κάτω από το όριο που τάσσει ο πράκτορας, αφού η ανάληψη της διαχείρισής τους θα είναι οικονομική ασύμφορη για αυτόν.

## 4.8.ΟΙ ΟΦΕΙΛΕΤΕΣ

Οι οφειλέτες στο factoring δεν μπορούν να ανήκουν στην κατηγορία των τελικών αγοραστών-καταναλωτών ούτε στην κατηγορία των πληρωτών τοις μετρητοίς. Το factoring με άλλα λόγια προσιδιάζει σε περιπτώσεις απαιτήσεων επιτηδευματία κατά επιτηδευματία από συναλλαγές με πίστωση του τιμήματος των εμπορευμάτων ή της αμοιβής για την παροχή υπηρεσιών. Υπ’ αυτή την έννοια factoring με απαιτήσεις έναντι οφειλετών-καταναλωτών δεν είναι νοητό. Αυτό θα συνεπαγόταν υψηλές προμήθειες, καθυστερήσεις στις χρηματοδοτήσεις και άλλα προβλήματα που αφορούν στην καταναλωτική πίστη και στις φορολογικές ιδιαιτερότητες της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων. Υπ’ αυτή την έννοια το factoring δεν έχει επαχθείς συνέπειες για τον οφειλέτη. Αντίθετα ο τελευταίος μπορεί να εμπιστεύεται την επιχείρηση που έχει καταφύγει στις υπηρεσίες του πράκτορα, αφού μόνο υγιείς και φερέγγυες επιχειρήσεις γίνονται δεκτές για factoring. Στο βαθμό μάλιστα που ο πράκτορας ενδιαφέρεται άμεσα για τις σχέσεις προμηθευτή- οφειλέτη, η άποψη ότι μπορεί να ασκήσει μία επιθετική πολιτική στην είσπραξη των απαιτήσεων δε φαίνεται να ευσταθεί, εφόσον κάτι τέτοιο θα κατέστρεφε ουσιαστικά σε συναλλακτικό και οικονομικό πεδίο και τη δική του κερδοφορία. Ειδικά σε περιόδους αύξησης των επιτοκίων με τις ορθολογικές οχλήσεις μπορεί να φανεί χρήσιμος στον οφειλέτη, εφόσον του δημιουργεί μία πλήρη συναίσθηση των τρεχουσών προθεσμιών.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

# ΤΟ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ:

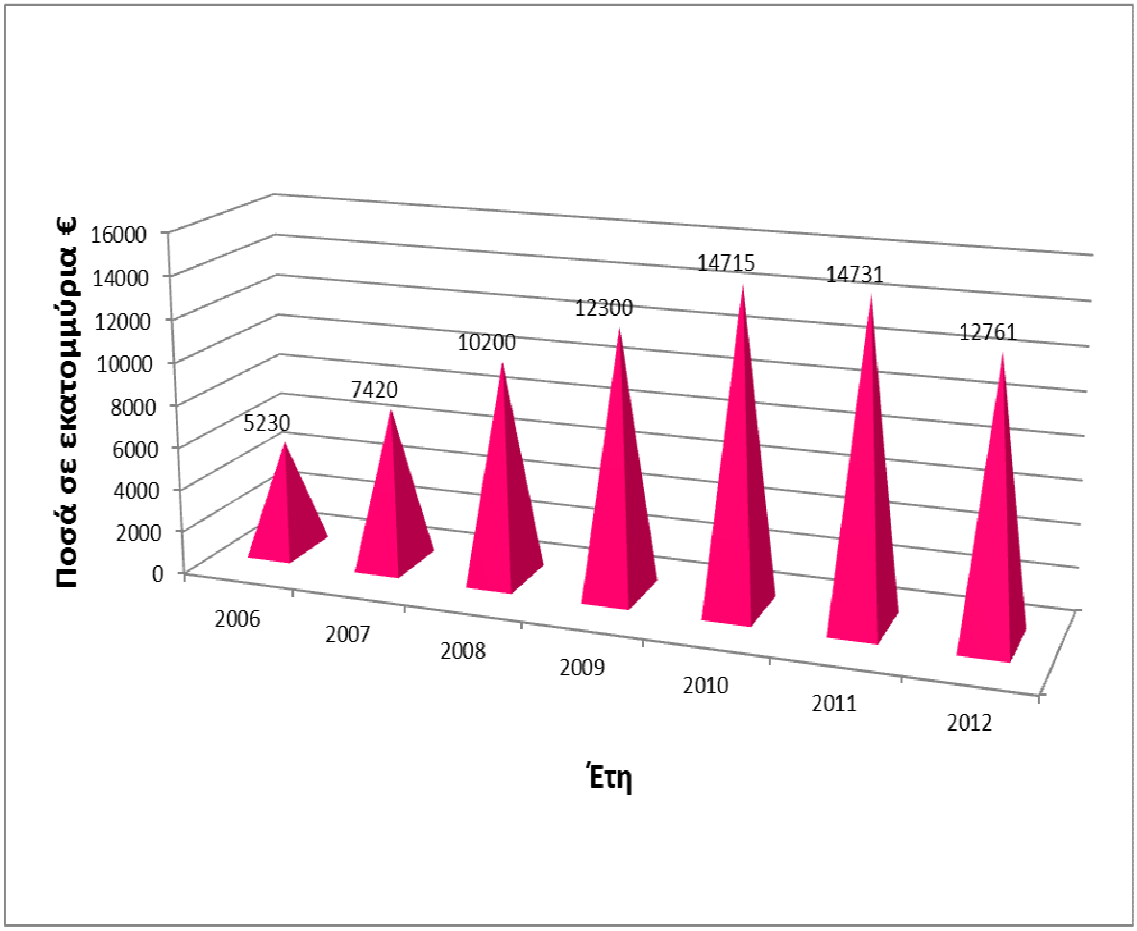
## 5.1.ΤΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων στην Ελλάδα, όπως και στο μεγαλύτερο μέρος του οικονομικά αναπτυγμένου κόσμου, συνδέθηκε με τις ανάγκες θεσμικής εγκαθίδρυσης και γενικότερα νομοθέτησης κατάλληλων ***πιστωτικών μηχανισμών***, οι οποίοι θα διευκόλυναν σημαντικά τον εξαγωγικό προσανατολισμό της ελληνικής βιομηχανίας και τις προσπάθειες για προώθηση των ελληνικών προϊόντων στις ξένες αγορές, παρέχοντας ουσιαστικά οικονομικά και συναλλακτικά κίνητρα στους εξαγωγείς, ανάλογα με εκείνα που έχουν θεσπιστεί στις προοδευμένες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και της Αμερικής.

Στην Ελλάδα η εισαγωγή του θεσμού του factoring άργησε σχετικά με την υπόλοιπη Δυτική Ευρώπη. Η χώρα μας θεσμοθέτησε το factoring το 1987 και εν συνεχεία καθόρισε τους όρους για την ίδρυση εταιρειών factoring με την ΠΔ 2168/8.1.1993. Συγκεκριμένα, η Τράπεζα της Ελλάδας με την υπ’ αριθμ. 959/10.3.1987 Πράξη του Διοικητή της, επέτρεψε στις ελληνικές τράπεζες να αναλαμβάνουν την είσπραξη οικονομικών απαιτήσεων των εξαγωγικών επιχειρήσεων (***τραπεζικό factoring***). Στη συνέχεια και πάλι με απόφαση (Πράξη) του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδας (1117/30.7.1987) επεκτάθηκε η 959, ώστε οι εμπορικές τράπεζες που λειτουργούσαν στην Ελλάδα να μπορούν να προσφέρουν και άλλες υπηρεσίες στα πλαίσια του θεσμού του. Το εν λόγω θεσμικό πλαίσιο απόκτησε μία εδραία βάση, ξεκαθαρίζοντας το τοπίο και αντιμετωπίζοντας το οικονομικό φαινόμενο συνολικά, με την ψήφιση στη Βουλή των Ελλήνων του Ν. 1905/15.1.1990 για τη ***σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων*** (factoring). Έκτοτε ακολούθησαν και άλλες νομοθετικές ρυθμίσεις (Ν. 2232/1994 και Ν. 2637/1995:Νέοι Χρηματοπιστωτικοί Θεσμοί) που επιδίωξαν να βελτιώσουν περαιτέρω το θεσμό στην Ελλάδα.

Η εικόνα που επικρατεί την τελευταία δεκαετία στην Ελλάδα (2000 και εφεξής) σχετικά με το τραπεζικό factoring είναι σε γενικές γραμμές θετική. Όπως τονίζεται από πολλούς ειδικούς και ιδιαίτερα από τραπεζικά στελέχη του σχετικού χώρου, το factoring δεν είναι ένα απλό χρηματοοικονομικό προϊόν, αλλά ένα οικονομικό εργαλείο, που καλύπτει την ανάγκη των σύγχρονων επιχειρήσεων για αποτελεσματική διαχείριση και είσπραξη των εμπορικών απαιτήσεων, παρέχοντας παράλληλα κεφάλαιο κίνησης και δυνατότητα για ασφάλιση των επί πιστώσει πωλήσεων. Ακόμη πιο συγκεκριμένα, σταδιακά έχει παγιωθεί η άποψη ότι η επιχείρηση που αξιοποιεί πλήρως τις δυνατότητες του factoring επιτυγχάνει δραστική μείωση του λειτουργικού της κόστους και βελτιώνει θεμελιώδη χρηματοοικονομικά της μεγέθη.

## 5.2.ΠΟΣΑ ΠΟΥ ΔΙΑΚΙΝΗΘΗΚΑΝ ΜΕΣΩ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ 7 ΧΡΟΝΙΑ




*Πηγή: Factors Chain International, http://www.fci.nl/about-fci/statistics/total-factoring-volume-by-country-last-7-years*

## 5.3.ΤΑ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Με το **πρώτο άρθρο** δίνονται ορισμένα εννοιολογικά χαρακτηριστικά της σύμβασης πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων, με έμφαση στο αντικείμενο αυτής της συμβατικής σχέσης, καθώς και στο είδος των απαιτήσεων που εκχωρούνται.
Με το **δεύτερο άρθρο** ρυθμίζεται ο τρόπος αναγγελίας της σύναψης σύμβασης πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων στα ενδιαφερόμενα μέλη και στον οφειλέτη αυτών.
Το **τρίτο άρθρο** αναφέρεται στις υποχρεώσεις του προμηθευτή έναντι του πράκτορα σε μία σύμβαση πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων.
Με το **τέταρτο άρθρο** ορίζονται οι φορείς, που μπορούν να αναλάβουν πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων, καθώς και οι προϋποθέσεις άσκησης της ανωτέρω δραστηριότητας.

Με το **πέμπτο άρθρο** ορίζεται η Τράπεζα της Ελλάδας ως όργανο εποπτείας και ελέγχου των φορέων άσκησης πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων.
Το **έκτο άρθρο** ρυθμίζει τον τρόπο φορολόγησης των υπηρεσιών που παρέχονται από τους πράκτορες επιχειρηματικών απαιτήσεων.
Το **έβδομο άρθρο** ορίζει ότι οι λεπτομέρειες εφαρμογής του εν λόγω νόμου ρυθμίζονται με κοινές αποφάσεις των Υπουργών Εθνικής Οικονομίας, Οικονομικών και Εμπορίου.
Το **όγδοο άρθρο** περιλαμβάνει το νέο κείμενο του εδαφίου της παραγράφου 1 του άρθρου 18 του Νόμου 1642/1986, σε αντικατάσταση του παλαιού.
Τέλος, με το **ένατο άρθρο** ορίζεται ότι η ισχύς του εν λόγω νόμου αρχίζει από το δημοσίευσή του στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Λόγω δυσλειτουργιών που εμπόδιζαν την σωστή προώθηση και ανάπτυξη του θεσμού του factoring στην Ελλάδα έγιναν μία σειρά από τροποποιήσεις στον αρχικό Νόμο 1905/1990. Οι εν λόγω **νομοθετικές τροποποιήσεις** είναι οι εξής:

Με το Νόμο 2232/1994 τροποποιήθηκε το άρθρο 4 του Νόμου 1905/1990. Έτσι το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο περιορίστηκε στο . του κατ’ ελάχιστου απαιτούμενου για την ίδρυση τραπεζικής εταιρείας (2.935.130 ευρώ).
Με το Νόμο 2367/29-19-1995 (ΦΕΚ 261 Α΄/1995:Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί και άλλες διατάξεις) διευκρινίσθηκε ότι στο άρθρο 1 του Νόμου 1905/1990 οι συμβάσεις factoring αφορούν και σε απαιτήσεις που προέρχονται από κάθε μορφής διασυνοριακή άσκηση επιχειρηματικής δράσης και όχι μόνο από εισαγωγές ή/και εξαγωγές προϊόντων, όπως άφηνε να εννοηθεί η αρχική διάταξη.
Επίσης με το Νόμο 2367/1995 προστέθηκε μία νέα διάταξη φορολογικού περιεχομένου, σύμφωνα με την οποία οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς τους factors απαλλάσσεται φόρων, τελών.

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6
# ΤΑ ΒΑΣΙΚΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING ΩΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ

## ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Δίνει τη δυνατότητα σε εταιρείες με μειωμένη ρευστότητα, που δεν μπορούν να προσφέρουν σημαντικές εμπράγματες εξασφαλίσεις να συμπληρώσουν τον Βραχυπρόθεσμο Δανεισμό τους και να βελτιώσουν τη ρευστότητα τους με την χρηματοδότηση τιμολογίων. Λόγω της αυξημένης ρευστότητας άλλωστε, εξασφαλίζουν ευνοϊκότερους όρους αγοράς πρώτων υλών από τους προμηθευτές και επιτυγχάνουν ανταγωνιστικότερους όρους αγοράς πρώτων υλών από τους προμηθευτές και επιτυγχάνουν ένα ουσιαστικό συγκριτικό πλεονέκτημα.
Οδηγεί σε μειωμένο λειτουργικό κόστος και καλύτερο έλεγχο εισπράξεων καθώς και η διαχείριση και είσπραξη των απαιτήσεων διενεργείται μέσω Τράπεζας ή εταιρείας Factoring.
Καλύτερος έλεγχος του πιστωτικού κινδύνου που ενέχουν οι χρεώστες τους, αφού η Τράπεζα ή εταιρεία Factoring αξιολογεί τη φερεγγυότητα τους και εντοπίζει ενδεχόμενους παράγοντες κινδύνου.
Βελτίωση της εικόνας των ισολογισμών τους, σε περιπτώσεις που χρησιμοποιείται Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής, αφού οι χρηματοδοτήσεις δεν συμπεριλαμβάνονται στις υποχρεώσεις του ισολογισμού και συγχρόνως μειώνονται τα ποσά των απαιτήσεων της εταιρείας και αυξάνονται τα διαθέσιμα κεφάλαια.

## ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Ένα πιθανό μειονέκτημα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων όταν χρησιμοποιείται μόνο για ρευστότητα είναι το κόστος που είναι υψηλότερο από τον απλό δανεισμό.
Η πιθανή δημιουργία άσχημων σχέσεων με τους πελάτες , λόγω υποψίας έλλειψης εμπιστοσύνης ή δυσκολίας τερματισμού της συμφωνίας.
Η υποχρέωση της επιχείρησης να εκχωρήσει όλες τις απαιτήσεις της, όχι μόνο τις υφιστάμενες, αλλά ακόμη κι εκείνες που θα δημιουργηθούν μετά τη σύμβαση.
Τα πιστωτικά όρια που ορίζει ο factor για κάθε πελάτη μπορεί να είναι πολύ χαμηλά περιορίζοντας με αυτόν τον τρόπο τις πωλήσεις της επιχείρησης.
Δεν παρουσιάζονται στο κυκλοφορούν ενεργητικό του ισολογισμού του πωλητή τα πιο ρευστά του στοιχεία, δηλαδή οι απαιτήσεις του, όταν χρησιμοποιεί factoring, για αυτό είναι πιθανό οι προμηθευτές να διστάζουν να χορηγούν πιστώσεις.

# ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Σε μια περίοδο δυσκολίας εξεύρεσης χρηματοδότησης, όπως η παρούσα για την χώρα μας, η συμβολή του Factoring είναι καθοριστική, ιδίως για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που αποτελούν και τον κύριο όγκο της ελληνικής επιχειρηματικότητας. Το factoring ως χρηματοοικονομικό προϊόν, έχει διαφορετικά κριτήρια αξιολόγησης και επιλογής πελατολογίου, τα οποία συμπεριλαμβάνουν σε ένα βαθμό την κλασσική οικονομική ανάλυση αλλά δίνουν ιδιαίτερη σημασία στην ανάλυση των εμπορικών χαρακτηριστικών των εταιρειών και των συναλλαγών τους. Έτσι, καθώς υπάρχουν πολλές επιχειρήσεις , μικρομεσαίες και μεγάλες, που δραστηριοποιούνται σε κλάδους που πλήττονται λιγότερο ή περισσότερο από την κρίση, που διατηρούν όμως υγιείς και ξεκάθαρες συναλλαγές μεταξύ τους, το factoring, μπορεί και τις στηρίζει αποτελεσματικά. Διοχετεύει ρευστότητα στην αγορά, μέσω των πραγματικών πωλήσεων που επιτυγχάνουν οι προμηθεύτριες εμπορικές και παραγωγικές εταιρείες στις αγορές ενδιαφέροντός τους, στηρίζοντας σε βάση πραγματικών δεδομένων την οικονομία αλλά και τις επιχειρήσεις. Ιδιαίτερα οι εξαγωγικές επιχειρήσεις, έχουν βρει στις εταιρείες factoring, ένα σημαντικό σύμμαχο στην εξωστρέφειά τους και συνολικά η ελληνική επιχειρηματική κοινότητα, στηρίζεται και χρηματοδοτείται με συνέπεια από το factoring, στα πλαίσια βέβαια και υπό τους περιορισμούς ρευστότητας που παρουσιάζει η σημερινή κατάσταση. Δεν είναι άλλωστε τυχαίο ότι στη χώρα μας, το πρώτο 9μηνο του 2011 παρατηρήθηκε αύξηση του εξαγωγικού factoring κατά 45% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2010, σύμφωνα με στοιχεία της Factors Chain International.

Εν μέσω κρίσης και συρρίκνωσης της ελληνικής οικονομίας και των τραπεζικών χρηματοδοτήσεων, το factoring το 2010 παρουσίασε άνοδο του τζίρου του (συνολική αξία εκχωρημένων εμπορικών απαιτήσεων) κατά 18%, ενώ το πρώτο 6μηνο του 2011 ήδη είχε αυξήσει τα μεγέθη του κατά 17,2% . Ο ελληνικός κλάδος factoring το 2010, διαχειρίστηκε συνολικά € 14,2 δις εμπορικών απαιτήσεων, παρέχοντας την ανάλογη ρευστότητα στην ελληνική αγορά. Η διείσδυση του προϊόντος στο ΑΕΠ έφτασε το 6,5% το 2010 και το 2011 κυμάνθηκε κοντά στο 8%. Τα βασικά αποτελέσματα, για την ελληνική επιχείρηση, της αξιοποίησης των υπηρεσιών factoring, αναφέρονται στην άμεση και επί συνεχούς βάσης αποτελεσματική διαχείριση του cash flow τους, στην μείωση των επισφαλειών τους λόγω βελτιωμένης εισπραξιμότητας, αλλά και στην ευχερέστερη και ασφαλέστερη αύξηση των εξαγωγικών τους πωλήσεων, που ιδιαίτερα στις ημέρες μας, αποτελούν ανάγκη και διέξοδο επιβίωσης, για εκείνες τις επιχειρήσεις που με την σημαντική μείωση του τζίρου στην εγχώρια αγορά, στρέφονται και αναπτύσσουν πωλήσεις στις αγορές του εξωτερικού.
Πέρα από την άμεση και ευέλικτη χρηματοδότηση, το Factoring παρέχει μεγαλύτερη ασφάλεια στην είσπραξη των απαιτήσεων, βέβαια αυτό εξαρτάται από την αποτελεσματικότητα των factors. Δύο κριτήρια παίζουν ρόλο στην αποτελεσματικότητα των factors:α) η δομή τους, η οποία αντανακλά το know how πάνω στο factoring εκείνων που χτίζουν την εταιρεία και τη διαχειρίζονται και β) το κατά πόσο γίνονται αντιληπτά και εφαρμόζονται τα διαφορετικά κριτήρια, χαρακτηριστικά και παράμετροι άσκησης των δραστηριοτήτων factoring από τις μητρικές τράπεζες. Σε ό,τι αφορά στο πρώτο, η δομή factoring πρέπει να είναι προσαρμοσμένη και να λειτουργεί με τον τρόπο που λειτουργούν οι εμπορικές και

παραγωγικές επιχειρήσεις όταν διαχειρίζονται τις προϊοντικές και αποπληρωτικές των πωλήσεών τους ροές. Άρα απαιτείται ανάλογη προσέγγιση τόσο στη φύση του προϊόντος εμπορίας, στην αξιολόγηση του πελατολογίου, στην επάνδρωση της εταιρείας με έμπειρα στελέχη - γνώστες της συμπεριφοράς των εμπορικών συναλλαγών, αλλά και σε βάθος λογιστική παρακολούθηση και διαχείριση των εισπρακτέων τιμολογημένων ροών, διαφορετική από την προσέγγιση των τραπεζικών, ασφαλιστικών και εν γένει εισπρακτικών εταιρειών. Σε ό,τι αφορά στο δεύτερο κριτήριο, δυστυχώς, τόσο στην Ελλάδα, όσο και αλλού, τα περισσότερα σχήματα factoring, στήνονται χωρίς το κατάλληλο know how, τόσο για λόγους “me too” , όσο και για την εξυπηρέτηση υφιστάμενων σχέσεων, μέσω άλλων, κατά τίτλο factoring προϊόντων, με αποτέλεσμα ένα πολύ σημαντικό μέρος εργασιών factoring να μην ξεχωρίζει από τον κλασσικό δανεισμό και να μην είναι σε θέση να αποδώσει τις ωφέλειες που το προϊόν υπόσχεται και την εξασφάλιση που παρέχει στη διαχείριση και είσπραξη των εμπορικών απαιτήσεων. Εν κατακλείδι, στη συνεργασία μίας επιχείρησης με μία καλά δομημένη εταιρεία factoring, η χρηματοδότηση δεν είναι αυτοσκοπός ούτε και το μόνο όφελος που προκύπτει. Το γεγονός ότι υπάρχει μία έμπειρη, και κατάλληλα στελεχωμένη ομάδα που αναλαμβάνει την διαχείριση και είσπραξη των εμπορικών απαιτήσεων, έχοντας πρόσβαση και πληροφόρηση σε όλους του τομείς της αγοράς, αποτελεί εχέγγυο που εξασφαλίζει υψηλά standards ποιότητας και αποτελέσματος. Πέραν αυτού, η δυνατότητα παροχής κάλυψης πιστωτικού κινδύνου πελατών, τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στο εξωτερικό, εξασφαλίζει σε μεγαλύτερο ακόμα βαθμό την τελική είσπραξη των τιμολογημένων πωλήσεων των επιχειρήσεων, μειώνοντας δραματικά τη δημιουργία εμπορικών επισφαλειών. Το factoring, ως προϊόν commercial finance παρουσιάζει χαμηλότερο πιστωτικό κίνδυνο από άλλα χρηματοοικονομικά προϊόντα. Ο factor αναλύει και διαχειρίζεται τις συνεργασίες του μέσα από κριτήρια εμπορικού credit, όπως ακριβώς κάνει η κάθε εταιρεία παροχής υπηρεσιών ή πώλησης προϊόντων μέσα στο supply chain, αξιολογώντας τα προϊόντα βάσει του κύκλου ζωής τους, της θέσης τους στην αγορά και στην πυραμίδα τελικής ζήτησης και κατανάλωσης. Επίσης, αναλύει και ερμηνεύει τις ιστορικές συναλλακτικές συμπεριφορές των εμπορευομένων μερών, τη θέση και αξιοπιστία τους στην αγορά, καθώς και τις μεταξύ τους εμπορικές συμφωνίες και τους όρους που τις διέπουν. Με βάση τα παραπάνω καθορίζεται το πλαίσιο συνεργασίας factoring το οποίο ενσωματώνει όλα αυτά τα χαρακτηριστικά. Τέλος, με την καθημερινή λειτουργία των σχέσεων και την επικοινωνία με τα λογιστήρια και τα εμπορικά τμήματα των προμηθευτών και των αγοραστών των προϊόντων, ο factor παραμένει σε διαρκή επαφή με την «απαίτηση» που έχει αγοράσει, παρακολουθώντας την πορεία της μέχρι την τελική της είσπραξη. Αυτή η λειτουργία, αποτελεί: α)ιδανικό τρόπο άντλησης κεφαλαίου κίνησης για τις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις μέσα από τις πωλήσεις τους και β) σημαντικό τρόπο διασφάλισης έναντι επισφαλειών τόσο για αυτές όσο και για τους factors καθώς διατηρούν συνεχή και ενδελεχή έλεγχο των χρηματοδοτήσεών τους. Έτσι, η ρευστότητα που παρέχεται από το factoring, αποτελεί ιδιαίτερα στις ημέρες μας, μία σημαντική λύση έναντι των ιδιαίτερα αυξημένων επισφαλειών που έχουν εμφανιστεί στην ελληνική αγορά από τις κλασσικές χρηματοδοτήσεις.

# ΜΕΡΟΣ ΙΙΙ – ΛΟΓΙΣΤΙΚΑ ΚΑΙ ΑΡΙΘΜΗΤΙΚΑ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΕΓΧΩΡΙΟΥ FACTORING ΜΕ ΚΑΙ ΧΩΡΙΣ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ

# ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ FACTORING

Παρακάτω παρουσιάζουμε παραδείγματα εγχώριου factoring με δικαίωμα αναγωγής και χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

Λογιστικές εγγραφές

Δεδομένα

Πώληση εμπορεύματος επί πιστώσει αξίας 100.000 € πλέον ΦΠΑ 19% 19.000 €

Εκχώρηση της απαίτησης σε πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων με προεξόφληση και προμήθεια 1% δηλαδή 119.000 * 0,01 = 1.190 €.

Έκδοση τιμολογίου πώλησης εμπορεύματος

| **Λογαριασμός** | *(1)* | **Χ** | **Π** |
|---|---|---|---|
| 30 | Πελάτες | | |
| 30.00 | Πελάτες εσωτερικού | 119.000 | |
| 70 | Πωλήσεις εμπορευμάτων | | |
| 70.00 | Πωλήσεις στο εσωτερικό | | 100.000 |
| 54 | Υποχρεώσεις από Φόρους - τέλη | | |
| 54.00 | ΦΠΑ | | |
| 54.00.70 | ΦΠΑ πωλήσεων εμπορευμάτων | | |
| 54.00.70.04 | ΦΠΑ πωλήσεων εμπορευμάτων στο εσωτερικό (23%) | | 19.000 |

Εκχώρηση της απαίτησης στον πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων

| **Λογαριασμός** | *(2)* | **Χ** | **Π** |
|---|---|---|---|
| 30 | Πελάτες | | |
| 30.80 | Πελάτες εσωτερικού εκχθωρηθέντες με σύμβαση factoring (ΕΣΥΛ γνωμ. 16/2176/1994) | 119.000 | |
| 30.00 | Πελάτες εσωτερικού | | 119.000 |

Προεξόφληση της εκχωρηθείσας απαίτησης

| **Λογαριασμός** | *(3)* | **Χ** | **Π** |
|---|---|---|---|
| 38. | Χρηματικά διαθέσιμα | | |
| 38.03 | Καταθέσεις όψεως | 117.810 | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 65 | Τόκοι & συναφή έξοδα | | |
| 65.90 | Τόκοι και έξοδα εισπράξεως απαιτήσεων με σύμβαση Factoring | 1.190 | |
| 30 | Πελάτες | | |
| 30.80 | | | 119.000 |

Καθολικά δευτεροβαθμίων λογαριασμών

| **30.00** | | **70.00** | | **54.00** | |
|---|---|---|---|---|---|
| 119.000 *(1)* | | | 100.000 *(1)* | | 19.000 *(1)* |
| | 119.000 *(2)* | | | | |
| = | | | | | |

| **38.03** | | **65.90** | | **30.80** | |
|---|---|---|---|---|---|
| 117.810 *(3)* | | 1.190 *(3)* | | 119.000 *(2)* | |
| | | | | | 119.000 *(3)* |
| | | | | = | |

Αν η εκχώρηση των απαιτήσεων αφορά πελάτες εξωτερικού ή το ελληνικό δημόσιο ή ΝΠΔΔ και δημόσιες επιχειρήσεις αντί του λογαριασμού 30.80 θα χρησιμοποιηθούν οι παρακάτω λογαριασμοί κατά περίπτωση:

30.81 Πελάτες εξωτερικού εκχωρηθέντες με σύμβαση Factoring

30.82 Πελάτης Ελληνικό Δημόσιο εκχωρηθείς με σύμβαση Factoring

30.83 Πελάτες ΝΠΔΔ και Δημόσιες επιχειρήσεις εκχωρηθέντες με σύμβαση

Λογιστικές εγγραφές

Πώληση εμπορευμάτων με την έκδοση τιμολογίου

| **Λογαριασμός** | *(1)* | **Χ** | **Π** |
|---|---|---|---|
| 30 | Πελάτες | | |
| 30.00 | Πελάτες εσωτερικού | 119.000 | |
| 70 | Πωλήσεις εμπορευμάτων | | |
| 70.00 | Πωλήσεις στο εσωτερικό | | 100.000 |
| 54 | Υποχρεώσεις από Φόρους - τέλη | | |
| 54.00 | ΦΠΑ | | |
| 54.00.70 | ΦΠΑ πωλήσεων εμπορευμάτων | | |
| 54.00.70.04 | ΦΠΑ πωλήσεων εμπορευμάτων στο εσωτερικό (19%) | | 19.000 |

Λήψη επιταγής από τον πελάτη

| **Λογαριασμός** | *(2)* | **Χ** | **Π** |
|---|---|---|---|
| 30 | Πελάτες | | |
| 30.00 | Πελάτες εσωτερικού | | 119.000 |
| 31 | Επιταγές εισπρακτέες | | |
| 31.00 | Επιταγές στο χαρτοφυλάκιο | 119.000 | |

Εκχώρηση της επιταγής στον πράκτορα

| **Λογαριασμός** | *(3)* | **Χ** | **Π** |
|---|---|---|---|

| | | | |
|---|---|---|---|
| 31 | Επιταγές εισπρακτέες | | |
| 31.94 | Επιταγές στις τράπεζες για είσπραξη με σύμβαση Factoring | 119.000 | |
| 31.00 | Επιταγές στο χαρτοφυλάκιο | | 119.000 |

Προεξόφληση των εκχωρημένων επιταγών

| **Λογαριασμός** | *(4)* | **Χ** | **Π** |
|---|---|---|---|
| 38. | Χρηματικά διαθέσιμα | | |
| 38.03 | Καταθέσεις όψεως | 117.810 | |
| 65 | Τόκοι & συναφή έξοδα | | |
| 65.90 | Τόκοι και έξοδα εισπράξεως απαιτήσεων με σύμβαση Factoring | 1.190 | |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 31 | Επιταγές εισπρακτέες | | |
| 31.94 | Επιταγές στις τράπεζες για είσπραξη με σύμβαση Factoring | | 119.000 |

Καθολικά δευτεροβαθμίων λογαριασμών

| **30.00** | | **70.00** | | **54.00** | |
|---|---|---|---|---|---|
| 119.000 *(1)* | | | 100.000 *(1)* | | 19.000 *(1)* |
| | 119.000 *(2)* | | | | |
| = | | | | | |

| **31.00** | **31.94** |
|---|---|

| | | | |
|---|---|---|---|
| 119.000 *(2)* | | 119.000 *(3)* | |
| | 119.000 *(3)* | | 119.000 *(4)* |
| = | | = | |
| | | | |
| **38.03** | | **65.90** | |
| 117.810 *(4)* | | 1.190 *(4)* | |

Στην συνεργασία Factoring χωρίς δικαίωμα Αναγωγής (without recourse) η επιχείρηση (ο προμηθευτής) έχει την δυνατότητα βελτίωσης των δεικτών του Ισολογισμού της.

Πιο συγκεκριμένα μειώνει της απαιτήσεις της αφαιρώντας τις εκχωρημένες αυξάνοντας ισόποσα τα διαθέσιμα της στο ταμείο. Αυτό βελτιώνει την κυκλοφοριακή ταχύτητα των απαιτήσεων (average collection period).

Κατόπιν χρησιμοποιώντας την ρευστότητα πληρώνει υποχρεώσεις προς προμηθευτές και βελτιώνει την κυκλοφοριακή ταχύτητα των υποχρεώσεων (average obligations payment period).

Πέραν αυτών βελτιώνει την κεφαλαιακή της διάρθρωση ήτοι την σχέση ξένων προς ίδια κεφάλαια (debt equity ratio).

Αυτή την ωφέλεια χρησιμοποιούσαν και χρησιμοποιούν κατά κόρον οι εισηγμένες στο χρηματιστήριο εταιρίες για να βελτιώνουν τους δείκτες τους ειδικά στο τέλος του χρόνου ή και του εξαμήνου.

Αυτό είναι το επονομαζόμενο window dressing ή balance sheet dressing.

**Επισυνάπτεται αρχείο excel με τους ισολογισμούς των παραπάνω παραδειγμάτων:**



BALANCE SHEET.xlsx

# ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ


- *Αλεξάκης Π - Πετράκης Π., «Το ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα κάτω από τις εσωτερικές, τις κοινοτικές και τις άλλες διεθνείς εξελίξεις. Χρηματοδοτικά μέσα και αναλύσεις περιπτώσεων», Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα (1990 )*

- *Αποστολόπουλος Ιωάννης Ν., (1991) Ειδικά Θέματα Χρηματοδοτικής Διοικήσεως Ι, Αθήνα:Εκδόσεις Σμπίλιας «Το Οικονομικόν».*

- *Αποστολόπουλος Ιωάννης Ν., (2007) Ειδικά Θέματα Χρηματοδοτικής Διοικήσεως. Μέθοδοι – Εργαλεία - Εφαρμογές, Αθήνα:Αθ. Σταμούλης.*

- *Βάθης Βασίλης Β., (1995) Η σύμβαση Factoring, Αθήνα:Αφοί Π. Σάκκουλα.*

- *Γαλάνης Βασίλειος Π., (2000) Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital. Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας, Αθήνα:Αθ. Σταμούλης.*

- *Γεωργιάδης Απόστολος Σ., (1998) Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας. Leasing – Factoring – Forfaiting – Franchising, Αθήνα-Κομοτηνή:Αντ. Ν. Σάκκουλα.*

- *Κιόχος Π. Α. – Παπανικολάου Γ. Δ., (1997) Χρήμα – Πίστη – Τράπεζες, Αθήνα:Ελληνικά Γράμματα.*

- *Κόντος Γιώργος, (2007) Λογιστική Τραπεζών και Εταιρειών Leasing και Factoring, Αθήνα:Διπλογραφία.*

- *Χολέβας Κ. Γιάννης, «Τραπεζικές Εργασίες», Εκδόσεις Interbooks, Αθήνα (1995).*

- *Ψυχομάνη Σπύρου Δ., (1996.) Το Factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, Θεσσαλονίκη:Σάκκουλα.*

- *Attica Bank, (2012-2013)*

## Διευθύνσεις του Διαδικτύου

- *http://www.fci.nl/*
- *http://www.hellenicfactors.gr/EEF_B.aspx*
- *http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%A0%CF%81%CE%B1%CE%BA%CF%84%CF%8C%CF%81%CE%B5%CF%85%CF%83%CE%B7_%CE%91%CF%80%CE%B1%CE%B9%CF%84%CE%AE%CF%83%CE%B5%CF%89%CE%BD*
- *http://www.tovima.gr/relatedarticles/article/?aid=126592*
- *http://www.hrima.gr/article.asp?view=796&ref=782*
- *http://www.anelixi.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=48:factoring-&catid=9:news&Itemid=5*
- *http://www.marketinglexicon.pblogs.gr*
- *http://www.plant-management.gr*